

**IDENTIFIKASI MOTIF PEDAGANG DALAM
MELAKUKAN PEMBIAYAAN PADA RENTENIR
(Studi pada Pasar Baru Lumajang)**

SKRIPSI

Disusun oleh :

Arif Syamil Ramadhan

145020501111018

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Meraih Derajat Sarjana Ekonomi**



**JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2018**

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul :

"Identifikasi Motif Pedagang Dalam Melakukan Pembiayaan Pada Rentenir (Studi Pada Pasar Baru Lumajang)"

Yang disusun oleh :

Nama : Arif Syamil Ramadhan
NIM : 145020501111018
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
Jurusan : S-1 Ilmu Ekonomi
Program Studi : Ekonomi Islam

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 9 November 2018 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima.

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

1. Yenny Komitasari, SE., ME.
NIP. 2015078810012001
(Dosen Pembimbing)
2. Dr. Drs. Iswan Noor, ME.
NIP. 195907101983031004
(Dosen Penguji I)
3. Moh. Athoillah, SE., ME.
NIP. 2016058411211001
(Dosen Penguji II)

Malang, 12 November 2018
Ketua Program Studi

Arif Hoetoro, SE., MT., Ph.D
NIP. 197009221995121002

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul :

**Identifikasi Motif Pedagang Dalam Melakukan Pembiayaan Pada Rentenir
(Studi Pada Pasar Baru Lumajang)**

Yang disusun oleh :

Nama : Arif Syamili Ramadhan
NIM : 145020501111018
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
Jurusan : S-1 Ilmu Ekonomi
Konsentrasi : Ekonomi Islam

Disetujui untuk diajukan dalam Ujian Komprehensif.

Malang, 11 Oktober 2018
Mengetahui,

Dosen Pembimbing



Ketua Program Studi
Arif Hoetoro, SE., MT., Ph.D
NIP. 197009221995121002

15
10 2018

Yenny Kornitasari SE., ME.
NIP. 2015078810012001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Arif Syamil Ramadhan
Tempat, tanggal lahir : Lumajang, 02 Februari 1996
NIM : 145020501111018
Jurusan : S1 Ilmu Ekonomi
Konsentrasi : Ekonomi Islam
Alamat : Jalan Simbar Menjangan, Kecamatan Lowokwaru, Kelurahan
Jatimulyo, Gang Masjid Al-Muqorrobun No.1 Malang

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa SKRIPSI yang berjudul :

**Identifikasi Motif Pedagang Dalam Melakukan Pembiayaan Pada Rentenir (Studi
Pada Pasar Baru Lumajang)**

yang saya tulis adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat
atau saduran dari Skripsi orang lain.

Apabila dikemudian hari ternyata pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia
menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabutnya predikat kelulusan dan gelar
kesarjanaannya)

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, untuk dapat dipergunakan
sebagaimana mestinya.

Mengetahui, 11 Oktober 2018
Dosen Pembimbing,

Yenny Kornitasari SE., ME.
NIP. 2015078810012001

Malang, 11 Oktober 2018
Yang membuat pernyataan,



Arif Syamil Ramadhan
NIM. 145020501111018

Mengetahui,
Ketua Program Studi

Arif Hoetoro, SE., MT., Ph.D
NIP. 197009221995121002

15/10/2018

RIWAYAT HIDUP

Nama : Arif Syamil Ramadhan
Tempat dan Tanggal Lahir : Lumajang, 02 Februari
Agama : Islam
Alamat Asal : Jalan Pisang Agung No.46, Kecamatan Lumajang,
Kabupaten Lumajang, Jawa Timur
Nomor Telpon/ HP : 081217713765
Alamat Email : syamarief02@gmail.com
Jenis Kelamin : Laki-laki

Riwayat Pendidikan :

- a. SD : MI Nurul Huda Lumajang
- b. SMP : SMP Negeri 1 Sukodono Lumajang
- c. SMA : MAN 2 Kota Probolinggo
- d. S1 : S1 Universitas Brawijaya Malang

Pengalaman Kepanitiaan dan Organisasi :

- a. Pengabdian Masyarakat

Pengalaman Kerja :

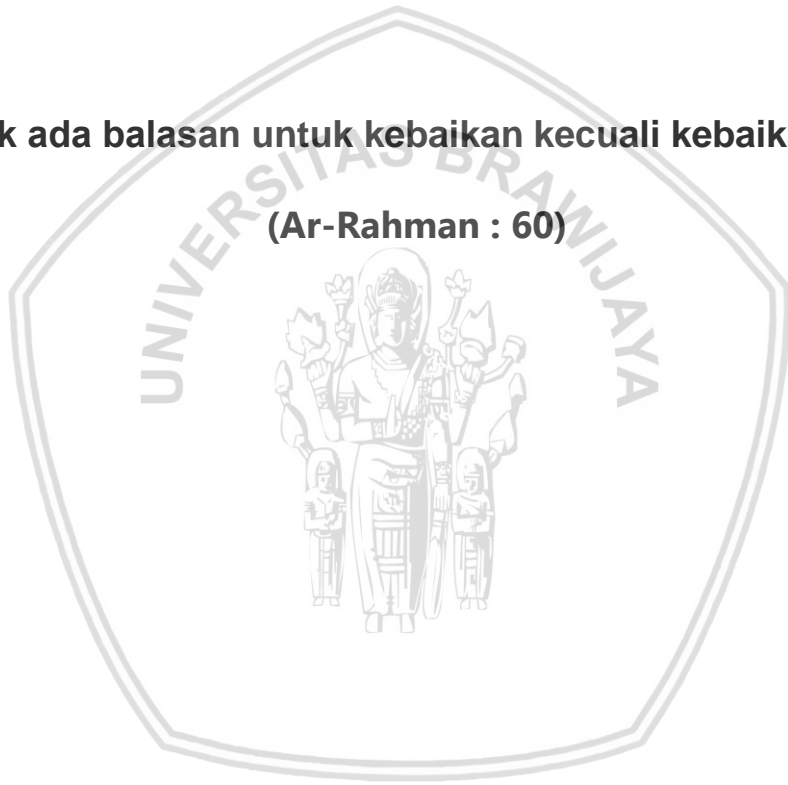
- a. Kuliah Kerja Nyata (KKN-P) di Kementerian Agama Kantor Wilayah Jawa Timur (2017)

MOTTO

هَلْ جَزَاءُ الْإِحْسَنِ إِلَّا الْإِحْسَنُ

“Tidak ada balasan untuk kebaikan kecuali kebaikan pula”

(Ar-Rahman : 60)



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji bagi Allah Subhanahu wa ta'ala yang tak pernah henti-hentinya melimpahkan rahmat-Nya bagi seluruh makhluk-makhlukNya. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Baginda Rasulullah Muhammad ﷺ yang telah membimbing kita dari zaman kegelapan menuju zaman yang terang benderang.

Atas berkat Rahmat Allah Subhanahu wa ta'ala, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul: **"Identifikasi Motif Pedagang Dalam Melakukan Pembiayaan Pada Rentenir (Studi Pada Pasar Baru Lumajang)"**

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat dalam mencapai derajat Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang. Penulis menyadari bahwa selesainya penyusunan Skripsi ini disebabkan dukungan serta do'a dari banyak pihak. Untuk itu dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Allah Subhanahu wa ta'ala yang telah memberikan Rahmat dan KaruniaNya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. *Laa haula Wala Quwata Illa Billahil Aliyyil Adzim.*
2. Imam Munir dan Siti Fatimah selaku Ayah dan Mama tercinta yang selalu terucap dalam do'a penulis, serta mas Awis, mbak Anis, mas Yayan, mbak Nia, Mas Fatkhil, Rif'an, Ayyash, dan Rafa selaku keluarga penulis, yang selalu mendoakan dan memberikan support sampai saat ini.
3. Bapak Drs. Nurkholis, M.Buss.,Ak.,Ph.D. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.

4. Bapak Dr. rer. Pol. Wildan Syafitri, SE., ME. selaku Ketua Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya..
5. Ibu Ajeng Wahyu Puspitasari SE., MA dan Ibu Yenny Kornitasari SE., ME. selaku Dosen Pembimbing yang dengan sangat sabar memberikan nasehat, petunjuk, serta arahan yang bermanfaat dalam membimbing penulis hingga mampu menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Dr. Drs. Iswaan Noor, ME. dan Bapak Moh. Athoillah, SE., ME. selaku Dosen Penguji I dan Dosen Penguji II yang telah memberikan kritik dan saran yang membangun dalam penulisan skripsi.
7. Sahabat PMS (Pejuang Menuju Sukses) yaitu Deni Arya, Ega Adiyas, Galuh Dian Maulana, Sina Ulil Albab, Retno Agdianasari, Mutiara Putri, Verina Intan, Lubna Lu'luk ilfataya, Friska Ayu, Chorun Nisa, yang senantiasa memberikan motivasi, hiburan, masukan, dan semangat kepada penulis. Semoga pertemanan kita sampai ke surga Allah nanti.
8. Ketakmiran dan teman-teman masjid Al-Muqorrobbun, yang selalu membagikan kebaikan kepada penulis.
9. Dinas perdagangan yang telah banyak membantu dalam penelitian
10. Seluruh teman-teman Ekonomi Islam 2014 yang telah memberikan kenangan tersendiri dalam masa-masa perkuliahan. Semoga kelak kita dapat saling memberikan manfaat satu sama lain.
11. Semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung ikut serta membantu dan mendukung dalam penulisan skripsi ini. Semoga kebaikan kalian dibalas lebih oleh Allah yang Maha Kuasa.

Semoga Allah Subhanahu wa ta'ala memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada semua pihak yang telah memberikan semangat, motivasi dan bantuan. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini jauh dari kata sempurna, karena itu kritik, saran dan masukan yang sifatnya membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan pengetahuan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Malang, 29 November 2018

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	iv
RIWAYAT HIDUP	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
ABSTRAK	xiv
 BAB I PENDAHULUAN	 1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	13
1.3 Tujuan.....	13
1.4 Manfaat Penelitian.....	13
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	 15
2.1 Teori Permintaan Uang.....	15
2.2 Perilaku Konsumen.....	16
2.3 Preferensi.....	19
2.3.1 Preferensi Pembiayaan Dalam Islam.....	20
2.3.2 Preferensi Pembiayaan Dalam Konvensional.....	20
2.4 Modal Sosial.....	21
2.5 Rentenir.....	22
2.6 Hukum Melakukan Pembiayaan Pada Rentenir.....	24
2.7 Penelitian terdahulu.....	27
2.8 Kerangka Pemikiran.....	33
 BAB III METODE PENELITIAN	 35
3.1 Jenis Penelitian.....	35
3.2 Pendekatan.....	36
3.3 Unit Analisis dan Penentuan Informan.....	37
3.4 Fokus Penelitian.....	37
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	37
3.6 Teknik Analisis Data.....	38
3.7 Teknik Pengujian Keabsahan Data.....	39
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	 41
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	41
4.1.1 Sejarah Pasar Baru Lumajang.....	41
4.2 Profil Informan.....	43
4.3 Identifikasi Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan Pada Rentenir.....	47

4.3.1 Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan Pada Rentenir Karena Kebutuhan Modal Untuk Memutar Uang	49
4.3.2 Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan Pada Rentenir Karena Kebutuhan Yang Dibatasi Waktu (Mendesak)	55
4.3.3 Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan Pada Rentenir Karena Tidak Adanya Pilihan Pembiayaan Lain (Terpaksa)	65
4.3.4 Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan Pada Rentenir Karena Budaya Meminjam Uang Ke Jasa Rentenir	72
4.4 Ringkasan Hasil dan Pembahasan	84
BAB V PENUTUP	90
5.1 Kesimpulan	90
5.2 Saran	92
Daftar Pustaka	95
LAMPIRAN.....	100



DAFTAR TABEL

Tabel	Judul	Hal
Tabel 1.1	Sektor-sektor penyerapan tenaga kerja di Indonesia tahun 2012	2
Tabel 1.2	Ketentuan Pembayaran Uang dari Rentenir	7
Tabel 1.3	Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Lumajang Tahun 2011-2013	8
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	30
Tabel 4.1	Data Retribusi Pasar Kabupaten Lumajang Tahun 2013-2017	42
Tabel 4.2	Data Informan	43
Tabel 4.3	Ketentuan Pembayaran Uang dari Rentenir di Pasar Baru Lumajang	52
Tabel 4.4.1	Tabel Ringkasan Hasil Penelitian	85



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul	Hal
Gambar 2.1	Kurva Indifference.....	17
Gambar 2.2	Kerangka Pemikiran.....	33
Gambar 4.1	Foto Peneliti Saat Wawancara Dengan Ibu Siti	51
Gambar 4.2	Tempat Berjualan Ibu Latifa dan Mbak Nanik.....	56
Gambar 4.3	Foto Peneliti Bersama Ibu Sunik dan Mas Dani	66
Gambar 4.4	Foto Peneliti Bersama Mbah Maimunah dan Ibu Nurul	75



**IDENTIFIKASI MOTIF PEDAGANG DALAM MELAKUKAN PEMBIAYAAN
PADA RENTENIR (Studi Pada Pasar Baru Lumajang)****Arif Syamil Ramadhan**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang

Email: syamarief02@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi motif pedagang dalam melakukan pembiayaan pada rentenir yang ada di lingkup pasar tradisional Baru Lumajang. Penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder yang diambil dari pedagang pasar setempat dan pelaku jasa rentenir. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif. Adapun teknik pengumpulan data dan analisis data yang digunakan adalah melalui dokumentasi, wawancara dan observasi. Data yang didapat divalidkan menggunakan validasi dengan metode triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Hasil penelitian ini menunjukkan masing-masing identifikasi dari macam-macam motif pedagang dalam melakukan pembiayaan pada rentenir dengan pendekatan modal sosial. Dimana administrasi yang fleksibel, tidak adanya anggunan, pencairan dana yang cepat, kepercayaan dan jaringan mempengaruhi pedagang dalam melakukan pembiayaan pada rentenir.

Kata kunci: Motif Pedagang, Pembiayaan, Rentenir

**IDENTIFICATION ON THE MOTIVES OF MERCHANTS IN TAKING LOANS
FROM MONEYLENDERS (A STUDY AT PASAR BARU LUMAJANG)****Arif Syamil Ramadhan**

Faculty of Economics and Business, University of Brawijaya

Email: syamarief02@gmail.com

ABSTRACT

The aim of this study is to identify the motives of traders on financing through the moneylenders in the New Lumajang traditional market. This study uses primary and secondary data sources taken from local market traders and moneylenders. This research is a descriptive qualitative study. The data collection techniques and data analysis used are documentation, interviews and observation. The data obtained were validated using the source triangulation method and technique triangulation. The results of this study show each identification of the various motives of traders on financing through moneylenders with a social capital approach. Where administration is flexible, no collateral, fast disbursement of funds, trust and network, influence traders on financing through moneylenders.

Keywords: Motives of Traders, Financing, Moneylenders

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Secara garis besar sektor dalam perekonomian dapat dibagi kedalam tiga sektor, yaitu sektor primer, sektor sekunder dan sektor tersier. Sektor primer merupakan sektor penyedia bahan baku dan sektor sekunder merupakan pengelola bahan baku menjadi barang jadi yang selanjutnya oleh sektor tersier didistribusikan kepada konsumen. Kegiatan pendistribusian barang dan jasa yang dihasilkan oleh sektor sekunder dilakukan oleh produsen, distributor, agen dan pedagang. Pedagang sendiri merupakan pelaku pendistribusi barang dan jasa secara langsung ke konsumen dan pada umumnya hal tersebut dilakukan di pasar (Indrawati dan Yovita, 2014). Pasar merupakan salah satu lembaga yang paling penting dalam institusi ekonomi. Berfungsinya lembaga pasar sebagai institusi ekonomi yang menggerakkan kehidupan ekonomi tak terlepas dari aktivitas yang dilakukan oleh pembeli dan pedagang (Damsar, 1997).

Dalam ruang lingkup ekonomi, pasar terbagi menjadi dua jenis, yaitu pasar tradisional dan pasar modern. menurut Peraturan Presiden RI No. 112 Tahun 2007, pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara dan Badan Usaha Milik Daerah termasuk kerjasama dengan swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, los, dan tenda yang dikelola oleh pedagang kecil, menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha skala kecil, modal kecil, dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar menawar. Sedangkan pasar modern adalah pasar yang dikelola dengan manajemen modern, umumnya terdapat di kawasan perkotaan, sebagai penyedia barang dan jasa dengan mutu

dan pelayanan yang baik kepada konsumen (umumnya anggota masyarakat kelas menengah ke atas) (Sinaga, 2004).

Menurut Firmansyah dan Halim dalam Basri, dkk (2012) survey yang dilakukan Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2012 menunjukkan bahwa sektor perdagangan mampu menyerap 23,4 juta tenaga kerja atau sekitar 21,3% dari total tenaga kerja Indonesia. Dengan jumlah tersebut, penyerapan tenaga kerja di sektor perdagangan menempati urutan kedua setelah sektor pertanian yang mampu menyerap hingga 39,3 juta tenaga kerja atau sekitar 35,8% dari total tenaga kerja Indonesia. Kemampuan penyerapan tenaga kerja di berbagai sektor yang ada di Indonesia ditunjukkan pada tabel 1.1 berikut ini:

Tabel 1.1 Sektor-sektor penyerapan tenaga kerja di Indonesia tahun 2012 dalam persen (%)

No	Sektor	Jumlah penyerapan
1	Pertanian	35,8
2	Perdagangan	21,3
3	Lain-lain	42,9

Sumber : BPS, 2012

Dari tabel 1.1 diketahui bahwa sektor perdagangan menempati urutan kedua setelah sektor pertanian. Sehingga dapat dikatakan sektor perdagangan merupakan sektor yang mampu memberikan kontribusi yang besar dalam mengurangi angka pengangguran di Indonesia. Khusus sektor perdagangan di pasar tradisional sendiri, Kementerian Perindustrian dan Perdagangan mencatat bahwa terdapat 13.450 pasar tradisional di seluruh Indonesia dengan 12,6 juta pedagang yang melayani kebutuhan sehari-hari dari hampir 60% populasi Indonesia. Melalui berbagai fungsi dan peran strategis yang dimiliki, pasar tradisional menjadi salah satu wadah atau sarana untuk mencapai kesejahteraan rakyat Indonesia. Fungsi dan peran tersebut tercermin dalam berbagai hal

diantaranya pasar tradisional menjadi indikator nasional terkait pergerakan tingkat kestabilan harga kebutuhan sembilan bahan pokok.

Menurut Adiwisno dalam Aliyah (2007) pasar tradisional memiliki peran penting bagi kehidupan masyarakat, tidak hanya tempat jual beli semata, namun berhubungan dengan konsepsi hidup dan sosial budaya. Namun krisis ekonomi yang terjadi seperti saat ini tidak hanya menimbulkan dampak makro, tetapi juga menimbulkan dampak mikro seperti para pengusaha kecil yang bergerak dalam sektor perdagangan. Terlebih lagi dengan adanya krisis global yang terjadi akan semakin mematikan para pengusaha atau pedagang kecil, karena akan lebih sulit lagi mendapatkan tambahan modal untuk meningkatkan usaha mereka. Menurut Kartono (2004) sekarang ini perkembangan usaha kecil mempunyai peranan yang sangat penting dalam meningkatkan perekonomian secara nasional bahkan dunia. Pasar tidak saja dilihat sebagai suatu variabel ekonomi yang dinamikanya mempengaruhi tingkat kinerja ekonomi tetapi ia juga dilihat sebagai suatu kompleks kehidupan sosial yang didalamnya terdapat berbagai peran, interaksi, dan konflik yang keseluruhan dinamikanya menentukan bentuk dan struktur dari suatu pasar.

Menurut Oktavianingtyas (2015) dalam usaha mikro, khususnya untuk membangun sebuah bisnis atau usaha, salah satu faktor pendukung yang dibutuhkan adalah sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa didukung dengan modal. Beberapa modal yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis, antara lain tekad, pengalaman, keberanian, pengetahuan, net working serta modal uang, namun kebanyakan orang terhambat memulai usaha karena mereka sulit untuk mendapatkan modal uang.

Riyanto dalam Oktavianingtyas (2015) menjelaskan bahwa modal ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan yang terkandung dalam barang-barang modal. Modal usaha dapat diperoleh dari dua sumber yaitu modal sendiri dan modal dari luar antara lain dari lembaga-lembaga keuangan baik informal maupun formal. Modal usaha mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha, oleh karena itu diperlukan sejumlah dana sebagai dasar ukuran finansial atas usaha yang digalakan.

Dalam perekonomian tradisional terdapat dua lembaga keuangan yang mewarnai dinamika pengembangan usaha masyarakat yakni lembaga keuangan formal dan lembaga keuangan informal. Berdasarkan prinsip manajemen, lembaga keuangan formal dalam operasionalnya harus mengacu kepada regulasi yang telah ditetapkan pemerintah. Saat ini banyak akses-akses dari lembaga keuangan baik perbankan maupun non perbankan yang menawarkan program kredit dan strategi pembiayaan lainnya. Pelayanan dan program kredit yang diberikan oleh Bank BRI dengan strateginya memberikan produk KUR (Kredit Usaha Rakyat) yang dapat memudahkan konsumen dalam meminjam modal. Namun pada kenyataannya pedagang masih cenderung tidak mengetahui bahkan tidak menginginkan meminjam modal dari lembaga keuangan dikarenakan harus memenuhi persyaratan yang rumit, biaya administrasi yang tinggi dan lain sebagainya. Sementara untuk lembaga keuangan informal lebih bersifat dinamis dan fleksibel sebab dalam menjalankan kegiatan operasionalnya tidak harus mengacu kepada regulasi yang ditetapkan pemerintah (Hamka dan Danarti, 2010).

Oleh karena itu, kurangnya informasi pedagang atau masyarakat menengah terhadap pembiayaan oleh lembaga keuangan formal, seringkali dijadikan pelaku-pelaku curang seperti rentenir untuk meminjamkan modal terhadap pedagang kecil. Karena membutuhkan modal yang cepat, banyak dari

pedagang langsung menggunakan jasa tersebut meskipun bunga yang ditanggung sangat tinggi dibanding dengan lembaga keuangan formal.

Saat ini banyak sekali kebutuhan-kebutuhan mendesak yang tentunya memerlukan tersedianya dana secara cepat. Dalam penelitiannya Nurmalita (2017) mengatakan sumber keuangan yang umum digunakan oleh pedagang pasar adalah dari lembaga keuangan informal yang mampu memberikan pinjaman dengan cepat namun dengan tingkat suku bunga yang sangat tinggi. Lembaga keuangan informal oleh masyarakat Jawa (Jawa Timur dan Tengah) sering disebut sebagai *bank thithil*. Kartono (2004) mendefinisikan *bank thithil/rentenir* sebagai orang atau organisasi ilegal yang mempunyai aktivitas meminjamkan uang kepada orang lain yang memerlukannya dengan imbalan bunga dan cara pengembalian yang telah ditetapkan oleh kreditur

Keberadaan rentenir dirasa menjadi dewa penolong bagi kehidupan pedagang kecil, pasalnya pedagang kecil begitu tergantung dengan akses pinjaman dana yang diberikan rentenir. Penelitian Nugroho (2001) menyatakan bahwa mayoritas pedagang kecil mengandalkan kredit dari lembaga keuangan informal yang mudah tanpa syarat dan jaminan. Pemaparan di atas dikuatkan berdasarkan penelitian Ridwan dan Atahau (2016) dalam Bank Dunia yang telah melakukan kajian terkait dengan alternatif sumber dana dalam format yang disebut *Global Financial Index* (Global Findex) tahun 2012 terungkap hanya 32 persen penduduk Indonesia yang memiliki akses ke perbankan. Akses disini dapat diartikan dalam fungsi untuk tujuan simpanan dan kredit. Kondisi ini diperkirakan berkaitan dengan suburnya pertumbuhan lembaga keuangan informal atau biasa disebut *rentenir* di daerah pasar-pasar pedesaan.

Pemilihan lembaga keuangan informal oleh masyarakat bawah didasari oleh akses peminjaman yang cepat dan persyaratan yang lebih mudah. Menurut Siboro (2015) dalam transaksi pinjaman, rentenir selalu mempermudah peminjam sehingga peminjam merasa lebih efisien meminjam uang pada rentenir dibandingkan dengan meminjam pada lembaga formal. Hal di atas dikarenakan peminjaman pada rentenir tidak memerlukan kelengkapan surat-surat jaminan, identitas, dan keterangan jenis usaha peminjam. Bahkan, peminjam juga diberikan kemudahan untuk mencicil atau mengangsur uang peminjaman tersebut per hari, per minggu, bahkan per bulan. Sesuai dengan kemampuan dan kesepakatan antara peminjam dan rentenir. Penjabaran di atas dikuatkan oleh penelitian yang dilakukan Wahyudi (2007) yang menyatakan bahwa kebijakan perbankan Indonesia cenderung rumit untuk pedagang berskala kecil. Keengganan perbankan untuk menyalurkan kredit kepada pedagang kecil karena bertujuan untuk mengurangi risiko kredit macet.

Bunga yang sangat tinggi menjadi harga setimpal bagi nasabah yang akan menikmati layanan pinjaman dana dari rentenir. Tingkat bunga yang ditetapkan oleh rentenir secara makro akan menyebabkan dampak *inflatoir*, dimana semakin tinggi bunga yang harus dibayar oleh nasabah maka akan semakin tinggi pula harga yang akan ditetapkan pada suatu barang. Tabel 1.2 berikut menunjukan tingkat bunga yang harus dibayar atas pinjaman yang diterima sesuai kesepakatan:

Tabel 1.2 Ketentuan Pembayaran Uang dari Rentenir

N o	Jumlah pembayar an (Rp)	Pembayar an kredit (Rp)	Juml ah hari	Jumlah (Rp)	Pembayar an kredit (Rp)	Jumla h (Hari)	Jumlah (Rp)
1	300.00	10.000	33 hari	330.000	3.600	100 hari	360.000
2	500.00	15.000	37 hari	550.000	6.000	100 hari	600.000
3	1.000.000	30.000	37 hari	1.150.000	25.000	55 hari	1.375.000
4	1.000.000	-	-	-	14.000	100 hari	1.400.000
5	2.000000	60.000	37 hari	2.220.000	28.000	100 hari	2.800.000

Sumber : Mahadi, 2013

Dari tabel 1.2 dapat dilihat bahwa persentase bunga yang ditetapkan oleh rentenir bervariasi berdasarkan besaran dana yang dipinjam dan lama waktu peminjaman. Dalam jangka waktu pinjaman yang kurang dari 50 hari bunga yang dikenakan untuk pinjaman berkisar antara 10-15%. Ketika pinjaman yang didapatkan nasabah sebesar Rp. 300.000-500.000 dengan jangka waktu pembayaran 33-37 hari (sekitar satu bulan) maka bunga yang harus ditanggung sebesar 10%. Sementara untuk peminjaman sebesar Rp. 1.000.000 dengan jangka waktu pembayaran 37 hari maka bunga yang harus ditanggung sebesar 15%. Tingkat bunga yang ditanggung nasabah akan semakin tinggi jika pinjaman melebihi 50 hari yakni berkisar antara 20-40%. Ketika pinjaman yang didapatkan nasabah sebesar Rp. 300.000-500.000 dengan jangka waktu pembayaran 100 hari (sekitar 3,5 bulan) maka bunga yang harus ditanggung sebesar 20%. Pada jangka waktu yang sama yakni 100 hari jika pinjaman sebesar Rp. 1.000.000 maka bunga yang harus ditanggung sebesar 40%. Sementara untuk peminjaman sebesar Rp. 1.000.000 dengan jangka waktu pembayaran yang lebih singkat yakni 50 hari maka bunga yang harus ditanggung sebesar 37%. Sedangkan pinjaman

konsumsi pada bank umum berkisar 10,5-15,5% pertahun dan pada BPR 15-17% pertahun.

Sebagaimana yang telah dipaparkan sebelumnya, kontribusi perdagangan yang cukup besar bagi laju perkembangan perekonomian suatu daerah, begitu pun yang terjadi di Kabupaten Lumajang. Kabupaten Lumajang merupakan suatu wilayah di kawasan Provinsi Jawa Timur yang saat ini mulai berkembang. Pertumbuhan ekonomi di kabupaten Lumajang di dongkrak melalui kegiatan perdagangan yang dapat dilihat dari tabel 1.3 berikut ini:

Tabel 1.3 Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Lumajang Tahun 2011-2013

SEKTOR / LAPANGAN USAHA	2011	20012	2013
PERTANIAN	2.83	3.52	3.51
PERTAMBANGAN DAN PENGGALIAN	3.22	3.07	4.99
INDUSTRI PENGOLAHAN	6.99	6.78	6.98
LISTRIK, GAS, DAN AIR	5.04	6.17	5.87
KONSTRUKSI	7.52	7.72	7.62
PERDAGANGAN, HOTEL, DAN RESTORAN	10.24	9.75	9.82
TRANSPORTASI	7.38	7.71	7.03
KEUANGAN	7.81	7.22	7.18
JASA-JASA	6.83	6.85	6.71

Sumber : BPS Kabupaten Lumajang, 2015

Dari data pada tabel 1.3 dapat dilihat sektor usaha perdagangan memiliki peran penting bagi perekonomian kabupaten Lumajang. Hal ini karena sektor usaha perdagangan, hotel, dan restoran yang lebih dominan dari pada sektor lain sehingga sektor perdagangan menjadi sektor yang turut berkontribusi besar terhadap pendapatan daerah. Berbicara mengenai sektor perdagangan tidak akan lepas dari pasar tradisional sebagai salah satu tempat terjadinya aktivitas jual beli bagi pembeli dan pedagang.

Pasar Baru merupakan pasar tradisional yang menjadi salah satu pusat perdagangan di kabupaten Lumajang. Pasar yang terletak di pusat kota yaitu di Jalan Pattimura, Tompokersan, Kecamatan Lumajang, Kabupaten Lumajang, Jawa Timur 67316 ternyata masih banyak terdapat praktik rentenir. Pada kawasan pasar baru ini terdapat sekitar 642 pedagang yang setiap harinya berjualan disini dan sebagian besar adalah pedagang muslim. Dalam prakteknya di pasar tradisional, rentenir memberikan kemudahan bagi para pedagang untuk mendapatkan tambahan modal demi kelangsungan usaha mereka. Rentenir mempengaruhi para pedagang agar tergiur untuk melakukan peminjaman uang kepada mereka. Para rentenir menawarkan pinjaman modal kepada pedagang dengan proses yang sangat mudah dan tidak memerlukan banyak syarat. Bahkan tidak harus menggunakan jaminan, tergantung bagaimana kesepakatan antara kedua belah pihak.

Permasalahannya, banyak sekali pedagang dipasar Baru Kabupaten Lumajang yang melakukan pembiayaan kepada jasa rentenir, dan sebagian besar adalah pedagang muslim. Mereka mengaku muslim tapi mereka masih terlibat dalam praktek riba yang dilakukan oleh jasa rentenir. Para pedagang itu masih banyak yang tidak sadar bahwa mereka telah terjatuh dalam praktek riba, karena pemahaman agama mereka yang mungkin masih kurang atau bisa jadi karena faktor tekanan ekonomi. Mereka beranggapan bahwa meminjam uang kepada rentenir merupakan hal yang praktis, cepat, dan tidak ribet. Berbeda dengan prosedur pembiayaan di perbankan yang mengharuskan berbagai persyaratan.

Dibalik semua kemudahan itu tentunya terdapat sisi negatifnya. Pedagang diminta untuk mengembalikan pinjamannya dengan bunga yang sangat tinggi, hal ini tentunya akan mencekik dan merampas kesejahteraan pedagang. Padahal

dalam islam, praktik riba telah dilarang. Sebagaiman firman Allah dalam surat Ali-Imran ayat 130 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ

تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan. (Ali-Imran:130)

Ayat tersebut menjelaskan bahwasanya kita sebagai orang yang mengaku beriman sudah semestinya tidak melakukan praktik riba. Sesungguhnya larangan perbuatan riba bukan berarti tanpa alasan, riba akan menimbulkan dampak negatif bagi masing-masing pelakunya. Larangan riba juga disampaikan pada hadis Nabi Muhammad SAW. Diriwayatkan oleh Abdurahman bin Abu Bakar bahwa ayahnya berkata:

“Rasulullah SAW melarang penjualan emas dengan emas dan perak dengan perak kecuali sama beratnya, dan membolehkan kita menjual emas dengan perak dan begitu juga sebaliknya sesuai keinginan kita.” (HR Bukhari No. 2034, kitab al-Buyu).

Bagi orang yang menggunakan riba, orang yang membantu proses riba, memakan uang riba, mencatat riba, dan mempermainkan riba, semua akan terkena dosanya. Dan tanpa disadari mereka telah memberi makanan yang haram, memakai pakaian yang haram dari cara perolehannya. Perbuatan tersebut akan tumbuh ke dalam diri seseorang dan mempengaruhi jiwa seseorang dalam kehidupan sehari-hari (Al-Baraq, 2010).

Adapun pada penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh Azhar (2012) menunjukkan bahwa persepsi harga, kualitas layanan dan lokasi (aksesibilitas) berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah dalam mengambil kredit di Bank Jateng Cabang Semarang. Selain itu, dalam penelitian yang dilakukan oleh Chamidun (2015) menunjukkan bahwa pelayanan, reputasi, dan prosedur berpengaruh positif terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan syaria'ah. Tidak hanya itu, pada penelitian Nuralita (2017) menunjukkan bahwa faktor kemudahan, jaminan, dan kebutuhan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat pedagang muslim dalam melakukan kredit kepada rentenir di Pasar Sentul. Pada penelitian yang dilakukan oleh Navis (2015) menunjukkan bahwa pedagang Pasar Merjosari menggunakan 4 sumber permodalan yaitu modal sendiri, BMT, rentenir dan pernah meminjam di bank. Pedagang Pasar Merjosari menetapkan menggunakan sumber-sumber permodalannya disesuaikan dengan kemampuan dan kesesuaian penggunaannya. Selain itu, pada umumnya pedagang memutuskan menggunakan sumber permodalannya berdasarkan prosedur pengajuan dan pembayaran pinjamannya yang mudah. Serta pada penelitian yang dilakukan oleh Oktavisningtyas (2015) menunjukkan bahwa modal merupakan faktor utama dalam membangun sebuah usaha, modal diperoleh dari lembaga keuangan, tabungan sendiri, koperasi, maupun Bank Thitil/Rentenir. Preferensi pedagang terhadap sumber modal yang paling diminati disesuaikan dengan solusi alternatif yang lebih rasional atau praktis berkaitan dengan kemudahan-kemudahan dalam meminjam modal. Keterbatasan informasi dapat juga dijadikan alasan para pedagang memilih Bank Thitil daripada bank formal, Bank Thitil dipilih karena memberikan kenyamanan dan tidak adanya prosedur dalam meminjam modal. Selain itu untuk menjaga kepercayaan terhadap para konsumennya Bank Thitil pun

bahkan bersikap sabar apabila pedagang melakukan penundaan pembayaran. Hal tersebut yang menjadikan pedagang tidak berpindah ke lembaga formal.

Berdasarkan penjabaran dari penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya terdapat hasil yang beragam, yang membedakan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Azhar (2012), Chamidun (2015), dan Nurmalita (2017) adalah metode yang digunakan serta objek dari masing-masing peneliti. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi, diharapkan dengan langsung terjunnya peneliti ke masyarakat dapat menemukan sebuah jawaban yang lebih mendalam. Adapun yang membedakan penelitian ini dan penelitian yang dilakukan oleh Navis (2015) dan Oktavisningtyas (2015) adalah fokus penelitian serta objek penelitiannya, dimana pada kedua penelitian tersebut membahas tentang preferensi pedagang pasar tradisional terhadap sumber permodalan, dan kedua hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa sumber permodalan yang kerap kali diambil oleh pedagang adalah lembaga pembiayaan informal. Oleh karena itu peneliti ingin sekali mengetahui mengapa mayoritas pedagang pasar tradisional lebih memilih lembaga keuangan informal dari pada lembaga keuangan formal.

Dari beberapa pernyataan dan fenomena yang telah dipaparkan sebelumnya, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di Pasar Baru, Kecamatan Lumajang yang merupakan pusat pasar tradisional dengan jumlah pedagang yang banyak. Selain itu, di Pasar Baru ini jasa pinjaman kredit pada jasa informal yaitu rentenir sangat diminati, dapat dibuktikan dengan seringnya para pelaku rentenir berlalu-lalang setiap harinya untuk menawarkan pinjaman kepada para pedagang, serta banyaknya pedagang yang melakukan pinjaman kredit kepada rentenir. Kemudian dari hasil survey awal yang dilakukan peneliti di kantor pengelolaan pasar baru kabupaten Lumajang dengan bertanya kepada 100

pedagang secara random, ditemukan bahwa sebagian besar pernah melakukan pembiayaan ke rentenir. Oleh karena itu, motif pedagang muslim dalam memutuskan untuk menggunakan jasa rentenir untuk memenuhi kebutuhan modalnya perlu dikaji lebih mendalam. Sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian ini dengan mengangkat judul **“IDENTIFIKASI MOTIF PEDAGANG DALAM MELAKUKAN PEMBIAYAAN PADA RENTENIR (STUDI PADA PASAR BARU LUMAJANG)”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah maka dapat dirumuskan permasalahan yang hendak diteliti adalah apa yang menjadi motif pedagang di Pasar Baru Kabupaten Lumajang dalam melakukan pembiayaan kepada rentenir?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan permasalahan dan latar belakang yang telah diuraikan, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui motif pedagang dalam melakukan pembiayaan pada rentenir di Pasar Baru Lumajang. Sehingga setelah mengetahui diharapkan bisa menjadi bahan evaluasi bagi pemerintahan Kota Lumajang dalam menanggulangi dan mengurangi lembaga pembiayaan informal khususnya pelaku jasa rentenir.

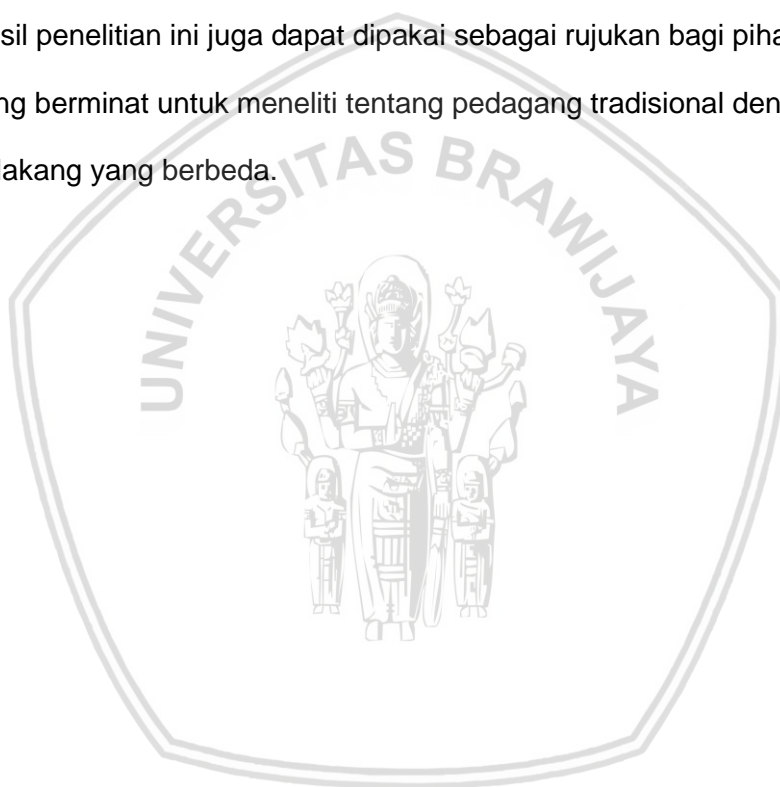
1.4 Manfaat Penelitian

1) Manfaat Teoritis

- a. Sebagai khazanah keilmuan yang dapat digunakan sebagai rujukan literatur baik untuk kalangan masyarakat maupun akademisi.
- b. Sebagai penjas dan memperkuat atas hasil penelitian sebelumnya.

2) Manfaat Praktis

- a. Hasil penelitian ini diharapkan berguna bagi pemerintah Kota Lumajang dalam meningkatkan fasilitas dan sumber pembiayaan khususnya bagi kalangan menengah ke bawah dan masyarakat pada umumnya.
- b. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi lembaga-lembaga terkait untuk lebih mempermudah kebijakan dalam prosedurnya.
- c. Hasil penelitian ini juga dapat dipakai sebagai rujukan bagi pihak-pihak yang berminat untuk meneliti tentang pedagang tradisional dengan latar belakang yang berbeda.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Teori Permintaan Uang

Menurut Keynes uang memiliki fungsi sebagai store of value dan bukan hanya sebagai means of exchange karena anggapan itulah maka teori permintaan uang Keynes sering dikenal dengan istilah Theory of Liquidity Preference karena teori ini menyatakan bahwa tingkat bunga disesuaikan guna menyeimbangkan penawaran dan permintaan terhadap uang. Uang adalah segala sesuatu yang dapat dipakai atau diterima untuk melakukan pembayaran baik barang maupun jasa (Nopirin, 1986). Adapun secara umum bahwa permintaan uang oleh masyarakat dipengaruhi oleh 3 motif, yaitu: (Boediono, 1988).

1. Motif Transaksi

Motif transaksi ini dapat diartikan sebagai motif memegang uang guna melakukan transaksi dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, motif ini hampir dilakukan setiap hari oleh setiap individu.

2. Motif Berjaga-jaga

Keynes juga membedakan bahwa permintaan akan uang bertujuan untuk melakukan pembayaran suatu keperluan yang diluar dari rencana transaksi normal misal pembayaran keadaan darurat seperti sakit, kecelakaan dll. Motif itu disebut sebagai motif berjaga-jaga.

3. Motif Spekulasi

Menurut Keynes, unsur yang ketiga dari permintaan akan uang yaitu permintaan uang untuk tujuan spekulasi. Sesuai dengan namanya bahwa pada motif ini pemegang uang memiliki tujuan dalam memegang uang tersebut guna memperoleh keuntungan dari uang tersebut.

Sebelumnya telah dijelaskan bahwa seseorang melakukan permintaan akan uang yaitu salah satunya untuk tujuan transaksi dan berjaga-jaga, hal itu secara tidak langsung nantinya akan dipengaruhi oleh perilaku konsumen guna bagaimana konsumen mengalokasikan pendapatan yang telah diterimanya diantara berbagai barang dan jasa yang tersedia untuk memaksimalkan kesejahteraan.

2.2 Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen adalah penggambaran bagaimana konsumen mengalokasikan pendapatan di antara berbagai barang dan jasa yang tersedia untuk memaksimalkan kesejahteraan. Adapun pengertian perilaku konsumen menurut beberapa ahli sebagai berikut:

1. Zaldman dan Wallendorf (1979) dalam Dwiastuti, 2012 menjelaskan perilaku konsumen sebagai berikut:

Consumer behavior are acts, process and sosial relationship exhibited by individuals, groups and organizations in the obtainment, use of, and consequent experience with products, services and other resources.

(Perilaku konsumen adalah tindakan-tindakan, proses, dan hubungan sosial yang dilakukan individu, kelompok, dan organisasi dalam mendapatkan, menggunakan suatu produk atau lainnya sebagai suatu akibat dari pengalamannya dengan produk, pelayanan, dan sumber-sumber lainnya).

2. Loudon dan Bitta (1984) dalam Dwiastuti, 2012 menjelaskan perilaku konsumen sebagai berikut:

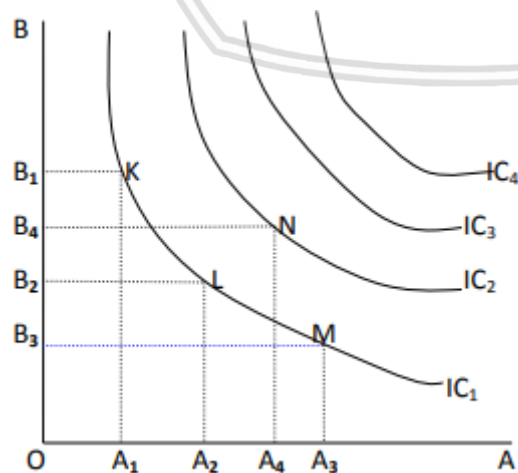
Consumer behavior may be defined as decision process and physical activity individuals engage in when evaluating, acquiring, using or

disposing of good and services. (Perilaku konsumen dapat didefinisikan sebagai proses pengambilan keputusan dan aktivitas individu secara fisik yang dilibatkan dalam proses mengevaluasi, memperoleh, menggunakan atau dapat mempergunakan barang-barang dan jasa).

Adapun dalam perilaku konsumen tingkah laku konsumen ini dijelaskan dengan teori *utility* atau kegunaan. Adapun teori kegunaan ini dibedakan menjadi dua yaitu: (Rusmijati, 2017)

1. Teori *utility*/kepuasan itu dapat diukur. Teori ini disebut *Cardinal Utility*. *Cardinal Utility* adalah pendekatan mengenai tingkat kepuasan konsumen yang dapat diukur dengan angka 1,2,3,4 dan seterusnya. Teori ini digunakan oleh aliran klasik dan disebut dengan teori klasik.
2. Teori kegunaan/ *utility* yang diukur secara urutan kepuasan/ *Ordinal*. Teori *Ordinal* dalam pendekatan ini hanya membuat daftar urutan atau ranking dari tingkat kepuasan. Tingkat kepuasan di sini tidak dapat diukur tetapi hanya melalui urutan, misalnya kepuasan I, II dan seterusnya. Teori *Ordinal* ini didekati dengan menggunakan *indifference curve*

Gambar 2.1 Kurva Indifference



Pada gambar 2.1 kurva *indifference* di atas dapat dijelaskan, tingkat kepuasan pada titik K, L, M adalah sama karena terletak dalam satu kurva.

Sedangkan tingkat kepuasan pada titik N lebih besar daripada titik K, L, M karena terletak pada I.C yang lebih tinggi. Semakin mendekati titik origin maka tingkat kepuasan konsumen akan semakin besar. Adapun terkait dengan preferensi maka pendekatan yang digunakan ialah pendekatan ordinal.

Selain itu, dalam memahami perilaku konsumen terdapat beberapa langkah yaitu: (Pindyck & Rubinfeld, 2012)

1. Preferensi Konsumen

Langkah pertama adalah preferensi konsumen, dimana dalam langkah ini mencari cara praktis untuk menggambarkan alasan orang-orang memilih suatu produk dari pada produk lainnya.

2. Kendala Anggaran

Pada langkah kedua ini tentu saja setiap konsumen akan mempertimbangkan harga. Setiap konsumen juga memiliki batasan pendapatan yang akan membatasi kuantitas barang yang mereka beli.

3. Pilihan Konsumen

Pada langkah ketiga ini menggabungkan preferensi konsumen dan kendala anggaran. Dengan selera dan pendapatan terbatas yang ada, konsumen memilih untuk membeli barang yang memaksimalkan kepuasan mereka. Kombinasi ini bergantung pada harga berbagai barang. Oleh karena itu, memahami pilihan konsumen akan membantu kita dalam memahami permintaan, yaitu berapa kuantitas barang yang konsumen pilih untuk dibeli tergantung pada harganya.

2.3 Preferensi

Adapun pengertian preferensi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah pilihan, kecenderungan dan kesukaaan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa preferensi merupakan suatu pilihan atau kecenderungan individu dalam menentukan pilihan untuk mengonsumsi suatu barang atau jasa guna mencapai kepuasan.

Menurut Pindyck & Rubinfeld (2012) dalam teori preferensi sendiri terdapat tiga asumsi dasar yang mempengaruhi tingkah laku konsumen dalam melakukan konsumsi barang atau jasa, antara lain:

1. Kelengkapan

Disini konsumen dapat membandingkan dan memeringkat barang atau jasa. Sebagai contoh ketika konsumen dihadapkan pada dua Tpilihan barang atau jasa yaitu A dan B dan seseorang tersebut lebih menyukai A dibandingkan dengan B maka seseorang itu akan memilih A daripada B dan begitupun sebaliknya.

2. Transitivitas

Transivitas dapat contohkan bahwa jika seseorang konsumen lebih memilih A daripada B dan memilih B daripada C, maka seseorang tersebut memilih A karena A lebih disukai daripada C.

3. Banyak lebih baik daripada sedikit

Barang diasumsikan memberikan manfaat. Jadi konsumen selalu menyukai banyak barang daripada sedikit barang. Adapun disini konsumen tidak pernah merasa terpuaskan, semakin banyak manfaat atau jumlah dari

barang yang dikonsumsi maka barang atau jasa tersebut akan menjadi pilihan konsumen untuk dikonsumsi.

2.3.1 Preferensi Pembiayaan Dalam Islam

Preferensi dari sudut pandang konvensional bertujuan untuk memperoleh kepuasan (*utility*) dalam melakukan konsumsi barang atau jasa. Berbeda dengan sudut pandang ekonomi Islam yang memperhatikan kemaslahatan. Kemaslahatan itu sendiri terdiri dari manfaat dan berkah, artinya seseorang konsumen akan mempertimbangkan manfaat dan berkah yang dihasilkan dari kegiatan konsumsinya (P3EI, 2015). Adapun terkait preferensi pedagang dalam mengambil pembiayaan pada rentenir, masih terdapat sistem bunga yang sangat tinggi dibandingkan dengan lembaga keuangan formal (Mahadi, 2013). Tentunya hal tersebut tidak sesuai dengan konsep kemaslahatan yang terdiri dari manfaat dan berkah. Oleh sebab itu peneliti ingin mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi preferensi pedagang tetap mengambil pembiayaan/kredit kepada rentenir.

2.3.2 Preferensi Pembiayaan Dalam Konvensional

Bertolak belakang dengan preferensi pembiayaan dalam Islam, preferensi dari sudut pandang konvensional bertujuan hanya untuk memperoleh kepuasan (*utility*) dalam melakukan konsumsi barang atau jasa. Konsumen hanya cenderung mengikuti keinginan nafsunya dalam melakukan kegiatan konsumsinya tanpa mempertimbangkan manfaat. Menurut Damsar (1997) menyatakan bahwa dalam persoalan ekonomi, manusia mempunyai kecenderungan mengeluarkan biaya serendah mungkin untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Terkait dalam hal pembiayaan pada rentenir, menurut Rahardja dan Manurung (2008) menyatakan Ilmu ekonomi memandang manusia sebagai makhluk rasional. Pilihan ditetapkan berdasarkan pertimbangan untung rugi, dalam membandingkan

biaya yang harus dikeluarkan dan hasil yang akan diperoleh. Artinya konsumen secara rasional akan menggunakan sumber daya yang lebih efisien meskipun terdapat dampak buruk kedepannya yaitu bunga pinjaman yang tinggi, yang terpenting konsumen dapat memenuhi konsumsinya pada saat itu.

2.4 Modal Sosial

Definis modal sosial sangat beragam, namun secara umum modal sosial dapat dimaknai sebagai institusi, hubungan, sikap dan nilai yang memfasilitasi interaksi antara individu antara kelompok masyarakat dalam rangka peningkatan kesejahteraan melalui pembangunan ekonomi dan pembangunan masyarakat itu sendiri (Iyer 2005). Modal sosial merupakan wujud interaksi yang baik dalam satu kelompok maupun antar kelompok dimana lebih menekankan pada nilai-nilai kebersamaan dan kepercayaan. Nilai-nilai tersebut adalah sebuah modal dalam pembentukan masyarakat. Sehingga dari modal tersebut, diharapkan akan memiliki kepribadian yang kuat dalam menghadapi permasalahan dan penyelesaiannya pun akan cepat. Modal sosial dapat mengambil bentuk kerja sama sebagai upaya penyesuaian dan koordinasi tingkah laku yang diperlukan untuk mengatasi konflik, sehingga akan menciptakan masyarakat yang dinamis dan harmonis (Suryono dalam Athoilah,2014).

Menurut World Bank (2012) dalam Athoilah (2014) modal sosial berpedoman pada institusi, hubungan, dan norma-norma yang membangun kualitas dan kuantitas interaksi sosial suatu masyarakat. Modal sosial terbukti sangatlah penting bagi masyarakat untuk mencapai kesejahteraan ekonomi dan pembangunan yang berkelanjutan. Tidak hanya jumlah dari lembaga yang mendukung masyarakat, modal sosial juga merupakan perekat yang menyatukan masyarakat dalam kebersamaan kehidupan sehari-hari mereka.

Modal sosial sedikitnya mempunyai beberapa element, di antaranya adalah: (Yustika, 2012)

a) Kepercayaan sosial

Ikatan sosial mungkin diberikan oleh organisasi atau pelaku sebagai sertifikasi kepercayaan sosial individu, yaitu sesuatu yang merefleksikan aksesibilitas individu terhadap sumber daya lewat jaringan dan relasi yang dipunyai.

b) Informasi

Dalam pasar yang tidak sempurna ikatan sosial dalam posisi lokasi yang strategis dapat menyediakan individu dengan informasi yang berguna tentang kesempatan dan pilihan-pilihan.

c) Ikatan Sosial

Ikatan sosial dapat memberikan pengaruh kepada pelaku. Seperti supervisor organisasi yang memiliki peran penting dalam pengambilan keputusan.

d) Penguatan kembali

Hubungan sosial diekspetasikan dapat memperkuat kembali identitas dan pegakuan. Penguatan kembali tersebut sangatlah esensial bagi pemeliharaan kesehatan mental dan pembagian sumber daya. Sehingga, singkatnya dari keempat elemen tersebut adalah informasi, pengaruh, kepercayaan sosial, dan penguatan kembali.

2.5 Rentenir

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, rentenir adalah orang yang mencari nafkah dengan membungakan uang; tukang riba; pelepas uang; lintah darat. Sipayung (2011) mendefinisikan rentenir sebagai orang yang meminjamkan uang kepada nasabahnya dalam rangka memperoleh profit melalui penarikan bunga yang cukup tinggi. Secara ekonomi, rentenir merupakan salah satu bentuk lembaga keuangan informal yang memberikan jasa keuangan kepada masyarakat. Yustika (2013) menambahkan bahwa lembaga keuangan informal beroperasi

diluar regulasi dan supervisi lembaga pemerintah. Lembaga ini berisi kegiatan-kegiatan yang benar-benar di luar kelembagaan keuangan resmi yang seringkali tidak tercatat. Meskipun begitu, tidak berarti lembaga keuangan informal merupakan kegiatan yang ilegal. Lembaga keuangan ini tetap legal hanya saja tidak diregulasi oleh pemerintah (Soyibo, 1997). Lembaga keuangan informal bukan sekedar menyediakan uang (cash) untuk keperluan transaksi, tetapi kadang-kadang juga memberikan bantuan dalam bentuk barang.

Dengan karakter yang fleksibel, biasanya lembaga keuangan informal memiliki daya tahan yang tinggi untuk hidup di dalam iklim pedesaan. Lembaga keuangan informal oleh masyarakat Jawa (Jawa Timur dan Tengah) sering disebut sebagai bank *thithil*. Kartono (2004) mendefinisikan bank *thithil* atau *rentenir* sebagai orang atau organisasi ilegal yang mempunyai aktivitas meminjamkan uang (atau juga dalam bentuk barang) kepada orang lain yang memerlukannya dengan imbalan bunga dan cara pengembalian yang telah ditetapkan oleh kreditur.

Satu hal yang perlu diperhitungkan adalah bahwa *rentenir* adalah agen kapitalis yang seluruh aktivitasnya untuk mencari profit. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa *rentenir* memiliki dua wajah, yaitu *rentenir* sebagai *lintah darat* di satu sisi karena menarik bunga yang tinggi, tetapi sekaligus sebagai agen perkembangan pada sisi yang lain karena menompang dinamika perdagangan dan mencukupi kelangkaan uang tunai masyarakat.

Jadi *rentenir* adalah sosok sumber daya yang sangat diperlukan bagi para pedagang untuk mendukung aktivitasnya baik secara langsung maupun tidak langsung. Secara langsung kredit dari *rentenir* itu kegiatan produksi, sedangkan secara tidak langsung kredit itu digunakan untuk konsumsi, baik yang wajar hingga yang konsumtif (Heru Nugroho, 2001).

2.6 Hukum Melakukan Pembiayaan Pada Rentenir

Allah SWT telah melarang hamba-hambanya untuk melakukan riba, salah satu contohnya adalah dengan melakukan pembiayaan kepada rentenir, walaupun hanya sebagai orang yang harus membayar bunga/riba, bukan sebagai penikmat bunga melainkan adalah keharusannya. Kedua-duanya adalah telah dilarang oleh Allah baik si rentenir maupun dari si peminjam, hal sebagaimana yang telah dijelaskan dalam sebuah hadits HR. Muslim no. 1598 yang mengatakan:

“Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam melaknat pemakan riba (rentenir), orang yang menyerahkan riba (nasabah), pencatat riba (sekretaris) dan dua orang saksinya.” Beliau mengatakan, “Mereka semua itu sama.” (HR. Muslim no. 1598)

Hadits diatas menjelaskan semua orang yang berkecimpung pada riba, baik itu pemakan riba (rentenir), penyeter riba (nasabah), penulis transaksi riba (sekretaris) dan dua saksi yang menyaksikan transaksi riba semuanya sama-sama akan mendapatkan riba itu.

Salah satu konsensus para cendekiawan muslim menunjukkan bahwa keberadaan riba (bunga) dalam ekonomi merupakan bentuk eksploitasi sosial dan ekonomi yang dapat merusak inti ajaran Islam tentang keadilan sosial. Pada dasarnya riba adalah sejumlah uang atau nilai yang dituntut atas uang pokok yang dipinjamkan. Uang tersebut sebagai perhitungan waktu selama uang tersebut dipergunakan. Perhitungan tersebut terdiri dari tiga unsur (Nafik, 2013), yaitu:

- a. Tambahan atas uang pokok
- b. Tarif tambahan yang sesuai dengan waktu.
- c. Pembayaran sejumlah tambahan yang menjadi syarat dalam tawar menawar.

Riba tidak hanya terdiri satu macam, melainkan bermacam-macam yang disesuaikan dengan sifat dan tujuan transaksi. Umumnya terjadi karena adanya tambahan dalam pertukaran, baik karena penundaan atau barang serupa (Sura'i, 2013). Secara garis besarnya riba dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu riba yang berkaitan dengan utang piutang dan riba yang berhubungan dengan jual beli (Nafik, 2013). Pada kelompok utang piutang, riba terbagi menjadi dua, yaitu:

1) Riba Qard

Yaitu utang piutang dengan menarik keuntungan bagi piutangnya, misalnya, seseorang berutang Rp. 25.000,- dengan perjanjian akan dibayar Rp. 26.000,- atau seperti rentenir yang meminjamkan uangnya dengan pengembalian 30% perbulan.

2) Riba Jahiliyah

Riba jahiliyah adalah pinjaman dibayar lebih dari pokoknya karena si peminjam tidak mampu membayar utangnya pada waktu yang ditetapkan (Antonio, 1999). Adapun pembagian riba pada kelompok kedua atau riba jual beli juga terdiri atas dua macam, yaitu:

a. Riba Fadh

Yaitu tukar menukar barang sejenis yang barangnya sama, tetapi jumlahnya berbeda, misalnya menukar 10 kg gandum dengan 11 kg gandum. Barang yang sejenis, misalnya beras dengan beras, uang dengan uang, emas dengan emas. Hal ini sebagaimana disebutkan dalam hadits dibawah ini:

artinya: "Jika emas dijual dengan emas, perak dijual dengan perak, gandum dijual dengan gandum, sya'ir (salah satu jenis gandum) dijual dengan sya'ir, kurma dijual dengan kurma dan garam dijual dengan garam, maka jumlah (takaran atau timbangan) harus sama dan dibayar kontan (tunai). Barangsiapa menambah atau meminta tambahan, maka ia telah berbuat riba. Orang yang mengambil tambahan tersebut dan orang yang memberinya sama-sama berada dalam dosa" (HR. Muslim)

Para ulama bersepakat bahwa enam komoditi diatas seperti emas, perak, gandum, sya'ir, kurma, dan garam dapat diperjual belikan dengan cara barter asalkan memenuhi dua persyaratan yaitu transaksi harus dilakukan secara kontan (tunai) pada saat terjadinya akad dan barang yang menjadi objek barter harus sama jumlah dan takarannya walaupun terjadi perbedaan mutu antara kedua barang.

b. Riba Nasi'ah

Riba nasi'ah adalah penangguhan penyerahan atau penerimaan jenis barang ribawi yang dipertukarkan dengan jenis barang ribawi lainnya. Riba nasi'ah muncul karena adanya perbedaan, perubahan atau tambahan antara yang diserahkan saat ini dan yang diserahkan kemudian (Antonio, 1999).

Adapun dampak negatif bunga pinjaman yang akan dirasakan masyarakat akibat menggunakan sistem riba, antara lain:

1) Kenaikan Harga-Harga

Adanya sistem bunga telah terbukti di tiap-tiap negara menimbulkan kenaikan harga, sehingga menyebabkan inflasi. Penelitian yang dilakukan oleh NEF (The New Economic Foundation) menunjukkan bahwa sistem perekonomian yang menggunakan sistem ribawi akan membuat jurang kesenjangan semakin lebar. Pengamatan yang dilakukan selama 20 tahun memperoleh hasil bahwa dari setiap 100 euro, yang dinikmati orang miskin hanya 0,6 persen, sehingga sebanyak 99,4 persen lainnya dinikmati oleh orang-orang kaya (Hidayanto, 2008).

2) Ketimpangan Sosial

Bunga (tambahan) akan diperoleh oleh kreditur, sedangkan debitur wajib membayar bunga kepada kreditur. Tentunya kreditur mendapatkan keuntungan dari tambahan pinjaman. Sebaliknya debitur akan dibebankan untuk membayar bunga sebagai pengeluarannya. Kreditur akan selalu mendapatkan keuntungan dari bunga, sedangkan debitur rugi karena dibebankan oleh bunga. Hal inilah yang merugikan dari sistem riba, jika melihat bagi hasil secara islam maka debitur akan membayar sesuai dengan kesepakatan ketika mendapatkan laba namun jika debitur mengalami kerugian maka kerugian tersebut akan ditanggung oleh kedua belah pihak.

3) Ketergantungan Ekonomi

Debitur akan selalu membayar hutangnya kepada kreditur. Sewajarnya praktik pinjaman bunga cara pembayaran menggunakan angsuran. Pengembalian pinjaman yaitu berupa pokok pinjaman ditambah bunga yang disepakati selama jangka waktu tertentu. Pembayaran angsuran pinjaman yang cukup tinggi akan menimbulkan kecenderungan bagi debitur untuk meminjam uang kepada jasa pinjaman lainnya, sehingga bisa dikatakan gali lubang tutup lubang, atau bahkan kembali melakukan pinjaman ketika sudah lunas, sehingga adanya ketergantungan kepada sistem bunga, sebab adanya kemudahan bertransaksi.

2.7 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu berisi temuan-temuan hasil penelitian yang pernah ada sebelumnya dan merupakan sesuatu yang sangat mendukung dalam penelitian selanjutnya.

Penelitian pertama dilakukan oleh Azhar (2012), dalam skripsinya yang berjudul Pengaruh Persepsi Harga, Kualitas Pelayanan dan Lokasi aksesibilitas Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pengambilan Kredit Berjangka Pada Bank Jateng Cabang Semarang. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan analisis regresi linear berganda. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini meliputi variabel independen yang terdiri persepsi harga, kualitas pelayanan dan lokasi (aksesibilitas), sedangkan variabel dependen yang digunakan adalah keputusan mengambil kredit. hasil penelitian disimpulkan bahwa persepsi harga, kualitas layanan dan lokasi (aksesibilitas) berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah dalam mengambil kredit di Bank Jateng Cabang Semarang.

Penelitian kedua dilakukan oleh Navis (2015) dalam skripsinya yang berjudul Preferensi Pedagang Pasar Tradisional Terhadap Sumber Permodalan (Studi Pada Pedagang Pasar Merjosari, Kecamatan Lowokwaru – Kota Malang). Metode penelitian ini merupakan penelitian kualitatif-deskriptif dengan menggunakan pendekatan fenomenologi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pedagang Pasar Merjosari menggunakan 4 sumber permodalan yaitu modal sendiri, BMT, rentenir dan pernah meminjam di bank. Pedagang Pasar Merjosari menetapkan menggunakan sumber-sumber permodalannya disesuaikan dengan kemampuan dan kesesuaian penggunaannya. Selain itu, pada umumnya pedagang memutuskan menggunakan sumber permodalannya berdasarkan prosedur pengajuan dan pembayaran pinjamannya yang mudah.

Penelitian ketiga dilakukan oleh Chamidun (2015) dalam skripsinya yang berjudul Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah (Studi Pada BMT Barokah Magelang). Penelitian ini menggunakan metode Kuantitatif analisis regresi linear berganda. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini meliputi variabel

independen yang terdiri pelayanan, reputasi, dan prosedur, sedangkan variabel dependen yang digunakan adalah minat pembiayaan. hasil penelitian disimpulkan bahwa pelayanan, reputasi, dan prosedur berpengaruh positif terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah.

Penelitian keempat dilakukan oleh Nurmalita (2017) dengan judul Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Pedagang Muslim Melakukan Kredit pada Rentenir (Studi Kasus: Pasar Sentul Yogyakarta). Jenis data yang digunakan adalah data primer dengan teknik pengumpulan data menggunakan kuisioner. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda dengan uji F dan uji T. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor kemudahan, jaminan, dan kebutuhan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat pedagang muslim dalam melakukan kredit kepada rentenir di Pasar Sentul.

Penelitian kelima dilakukan oleh Oktavisningtyas (2015) dalam skripsinya yang berjudul Preferensi Pedagang Tradisional Terhadap Sumber Pembiayaan Usaha. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal merupakan faktor utama dalam membangun sebuah usaha, modal diperoleh dari lembaga keuangan, tabungan sendiri, koperasi, maupun Bank Thitil/Rentenir. Preferensi pedagang terhadap sumber modal yang paling diminati disesuaikan dengan solusi alternatif yang lebih rasional atau praktis berkaitan dengan kemudahan-kemudahan dalam meminjam modal. Keterbatasan informasi dapat juga dijadikan alasan para pedagang memilih Bank Thitil daripada bank formal, Bank Thitil dipilih karena memberikan kenyamanan dan tidak adanya prosedur dalam meminjam modal. Selain itu untuk menjaga kepercayaan terhadap para konsumennya Bank Thitil pun bahkan bersikap sabar apabila pedagang melakukan penundaan pembayaran. Hal tersebut yang menjadikan pedagang tidak berpindah ke lembaga formal.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama & Tahun	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Ahmad Fuad Azhar (2012)	Pengaruh Persepsi Harga, Kualitas Pelayanan dan Lokasi (aksesibilitas) Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pengambilan Kredit Berjangka Pada Bank Jateng Cabang Semarang	variabel independen: persepsi harga, kualitas pelayanan dan lokasi (aksesibilitas) variabel dependen: keputusan mengambil kredit	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa persepsi harga, kualitas layanan dan lokasi (aksesibilitas) berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah dalam mengambil kredit di Bank Jateng Cabang Semarang.
2.	Mar'atus Syawalia Navis (2015)	Preferensi Pedagang Pasar Tradisional Terhadap Sumber Permodalan (Studi Pada Pedagang Pasar Merjosari, Kecamatan Lowokwaru-Kota Malang)		<ul style="list-style-type: none"> • Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa pedagang pasar merjosari dalam mengambil modalnya menggunakan 4 sumber permodalan, antara lain: modal sendiri, modal dari <i>Baitul Maal Watamwil</i>, modal dari rentenir, dan pernah ke perbankan namun sudah tidak meminjam lagi • Pedagang dalam menentukan pilihan sumber permodalannya akan memiliki berbagai pertimbangan. Mayoritas pedagang dalam menentukan pilihan permodalannya melihat dari prosedur pengajuan dan pembayaran pinjaman yang paling mudah, yaitu kepada jasa rentenir.

No	Nama & Tahun	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
3.	Ali Chamidun (2015)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah (Studi Pada BMT Barokah Magelang).	variabel independen: pelayanan, reputasi, dan prosedur Variabel dependen: minat pembiayaan	Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa pelayanan, reputasi, dan prosedur berpengaruh positif terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah.
4.	Annisa Fadzri Nurmali ta (2017)	Faktor-Faktor yang memengaruhi Minat Pedagang Muslim Melakukan Kredit pada Rentenir (Studi Kasus: Pasar Sentul Yogyakarta)	variabel independen: kemudahan, jaminan dan kebutuhan Variabel dependen: minat pedagang muslim melakukan kredit pada rentenir.	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Faktor kemudahan, jaminan, dan kebutuhan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat pedagang muslim dalam melakukan kredit kepada rentenir di Pasar Sentul

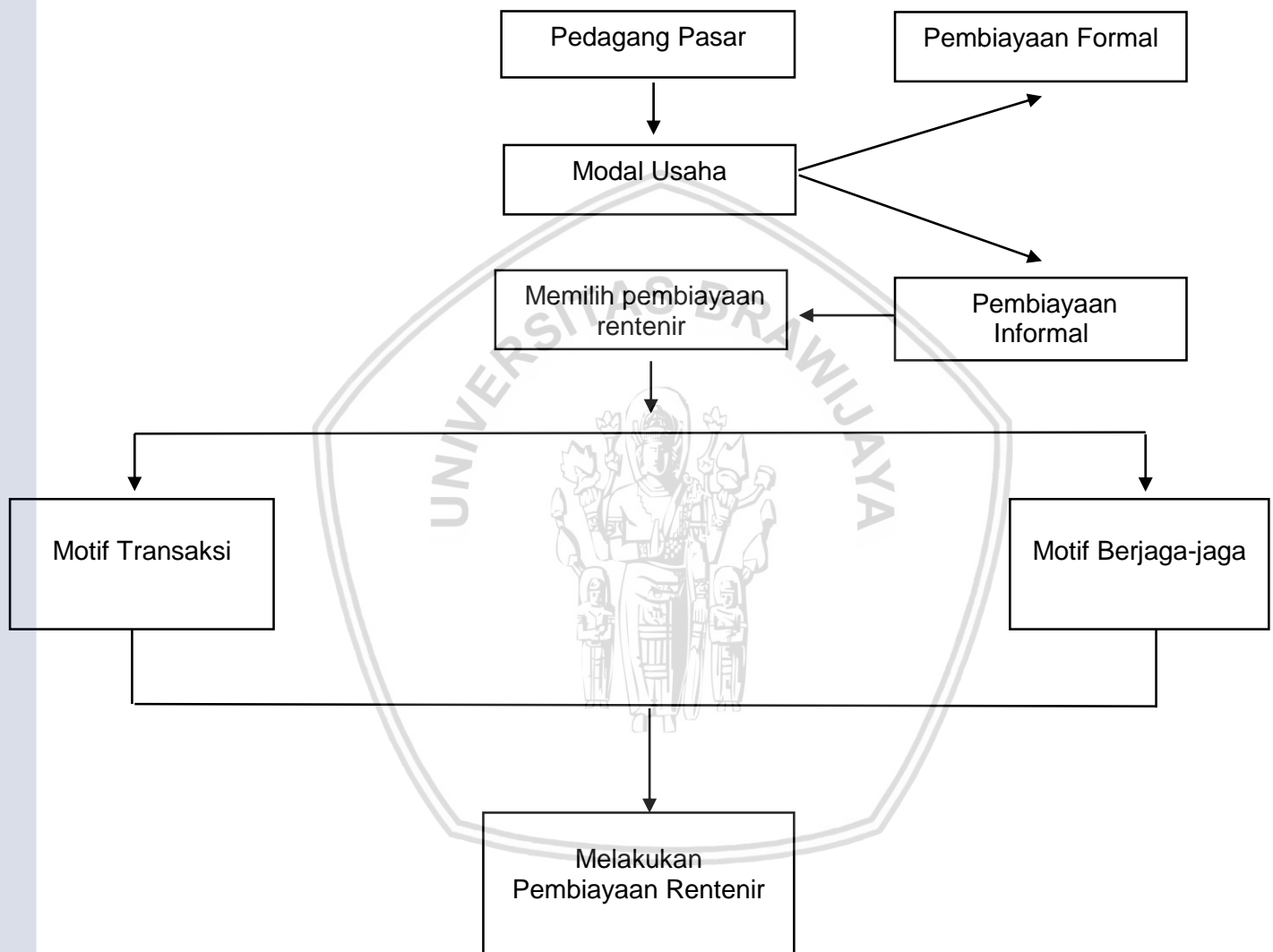
No	Nama & Tahun	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
5.	Kharina Widya Oktavis ningtyas (2015)	Preferensi Pedagang Tradisional Terhadap Sumber Pembiayaan Usaha (Studi di Pasar Tradisional Dinoyo Kota Malang)		<ul style="list-style-type: none"> • Modal merupakan faktor utama dalam membangun sebuah usaha, untuk memperoleh modal dapat diperoleh dari Lembaga Keuangan, tabungan sendiri atau modal sendiri, koperasi, maupun Bank Thitil • . Keterbatasan informasi dapat juga dijadikan alasan para pedagang memilih Bank Thitil daripada bank formal, Bank Thitil dipilih karena memberikan kenyamanan dan tidak adanya prosedur dalam meminjam modal. • Faktor jaringan dan pengalaman merupakan faktor utama para pedagang meminjam di Bank Thitil dikarenakan hubungan personal dan rutinitas yang membuat pedagang merasa nyaman artinya pedagang setuju atau ketergantungan dengan keberadaan Bank Thitil.

Sumber: Berbagai sumber diolah, 2018

2.8 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan penjabaran teori dan rumusan masalah maka kerangka pikir dalam penelitian ini sebagai berikut:

Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran



Sumber: Hasil Olah Penulis, 2018

Dalam usaha mikro, khususnya untuk membangun sebuah bisnis atau usaha, salah satu faktor pendukung yang dibutuhkan adalah sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa didukung dengan modal. Modal usaha mutlak diperlukan pedagang untuk melakukan kegiatan usaha, oleh karena itu diperlukan sejumlah dana sebagai dasar ukuran finansial atas usaha yang digalakan.

Dalam perekonomian tradisional terdapat dua lembaga keuangan yang mewarnai dinamika pengembangan usaha masyarakat yakni lembaga keuangan formal dan lembaga keuangan informal. Saat ini banyak akses-akses dari lembaga keuangan baik perbankan maupun non perbankan yang menawarkan program kredit dan strategi pembiayaan lainnya, namun pada kenyataannya pedagang cenderung lebih memilih pembiayaan pada rentenir karena akses yang mudah tanpa syarat dan jaminan.

Adapun sebelum masyarakat atau pedagang memilih pembiayaan pada rentenir, hal ini dipengaruhi oleh 2 faktor, yaitu motif transaksi dan motif berjaga-jaga. Motif transaksi ini dapat diartikan sebagai motif memegang uang guna melakukan transaksi dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, motif ini hampir dilakukan setiap hari oleh setiap individu. Selain itu terdapat motif lainnya yaitu motif berjaga-jaga, pada motif ini permintaan akan uang bertujuan untuk melakukan pembayaran suatu keperluan yang diluar dari rencana transaksi normal misal pembayaran keadaan darurat seperti sakit, kecelakaan dll. Motif itu disebut sebagai motif berjaga-jaga.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian didefinisikan sebagai usaha untuk menemukan, mengembangkan dan menguji kebenaran suatu pengetahuan (Sutrisno, 1987). Berdasarkan definisi penelitian maka metode penelitian merupakan cara yang digunakan sebagai usaha menemukan, mengembangkan, dan menguji kebenaran suatu masalah objek penelitian.

Sesuai dengan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui preferensi pedagang melakukan pembiayaan pada rentenir, maka penelitian ini menggunakan penelitian pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif dipilih karena lebih sensitif dalam mendapatkan penjelasan dari informan. Disamping itu penelitian kualitatif dipilih karena peneliti akan mencoba menggali, mengeksplorasi, menggambarkan, atau mengembangkan pengetahuan bagaimana kenyataan dialami, sehingga peneliti tidak menggunakan perhitungan (Moleong, dalam Dzhofron 2017).

Menurut Sugiyono (2007) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci.

3.2 Pendekatan

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah fenomenologi. Pendekatan fenomenologi adalah strategi penelitian dimana didalamnya peneliti mengidentifikasi hakikat pengalaman manusia tentang suatu fenomena tertentu (Creswell 2010). Fenomena dalam pengalaman manusia pastilah sangat berarti

dalam kehidupan manusia tersebut. Didalam proses penelitian ini, peneliti mengesampingkan terlebih dahulu pengalaman-pengalaman pribadinya agar dapat memahami pengalaman-pengalaman partisipan yang diteliti (Connely dalam Creswell, 2010).

Tujuan dari penelitian fenomenologi adalah mendiskripsikan apa yang menjadi kesamaan dari para partisipan tentang bagaimana mereka mengalami fenomena yang ada (Creswell,2010). Dalam penelitian ini fenomena objek penelitian berupa preferensi pedagang melakukan pembiayaan pada rentenir. Sebuah penelitian fenomenologis berfokus pada keutuhan (*focuses on wholeness*) dengan menganalisis fenomena dari semua sisi dan perspektif dengan tujuan mengartikulasi esensi pengalaman informan (Moustakas, dalam Gustiawan 2015).

Proses penelitian fenomenologi menurut Creswell dalam Gustiawan (2015) :

1. Menetapkan fenomena menarik yang akan diteliti.
2. Peneliti mengenali dasar-dasar filosofi dari fenomenologi.
3. Peneliti mengesampingkan pengalamannya.
4. Mengumpulkan data dari para individu yang mengalami fenomena tersebut.
5. Memberikan pertanyaan pada partisipan minimal 2 pertanyaan:
 - a. Apa yang anda alami dari fenomena tersebut?
 - b. Konteks atau situasi apa yang berdampak pada pengalaman anda pada fenomena tersebut?
6. Mengikuti langkah-langkah analisis data fenomenologi dan melaporkan hasilnya.

3.3 Unit Analisis dan Penentuan Informan

Unit analisis pada penelitian ini berfokus pada preferensi pedagang melakukan pembiayaan pada rentenir. Berdasarkan unit analisis tersebut maka pihak-pihak yang akan dijadikan informan dalam penelitian ini adalah pedagang pasar tradisional “Pasar Baru” di Kabupaten Lumajang. Dipilihnya pedagang pasar tradisional di “Pasar Baru” Kabupaten Lumajang karena pasar tradisional ini masih banyak terdapat jasa kredit/pembiayaan informal dan juga pedagang yang melakukan pembiayaan pada jasa informal tersebut.

Adapun informan yang dipilih adalah:

1. Informan Utama: : Pedagang pasar Baru yang pernah melakukan pembiayaan pada rentenir.
2. Informan Penunjang : Pegawai perbankan konvensional.

3.4 Fokus Penelitian

Penetapan fokus penelitian bertujuan untuk memberikan arahan berdasarkan tujuan penelitian sehingga memberi batasan pada permasalahan. Fokus penelitian diarahkan untuk mengetahui motif pedagang dalam melakukan pembiayaan pada rentenir.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, pengumpulan data menggunakan berbagai cara, antara lain:

a. Observasi

Menurut Nasution (dalam Sugiyono, 2009) menyatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang

diperoleh melalui observasi. Dalam penelitian ini menggunakan observasi terus terang dan tersamar sehingga objek penelitian mengetahui tujuan peneliti namun terkadang tersamar mendapatkan informasi yang rahasia.

b. Wawancara

Dalam penelitian ini menggunakan wawancara semiterstruktur. Dalam metode ini pelaksanaan pengumpulan data dilakukan dengan semi bebas dan tidak terlalu kaku sehingga lebih menemukan jawaban yang lebih terbuka dari informan.

c. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang telah lalu dan dapat berupa gambar, tulisan, karya-karya monumental dari objek penelitian (Sugiyono, dalam Faisal 2013). Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto kegiatan ketika objek dalam fenomena dalam hal ini konsumsi.

3.6 Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode metode analisis deskriptif. Metode analisis deskriptif adalah dengan mendeskripsikan data-data yang telah diolah secara kualitatif. Kemudian data-data tersebut dijabarkan guna memperjelas dalam penyampain hasil akhir.

Menurut Miles dan Huberman (dalam Chabibi, 2009) alur analisis dilakukan dengan tiga tahapan yaitu:

1. Reduksi Data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan, perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data 'kasar' yang muncul dari catatan-catatan yang diperoleh dari data lapangan.

Dengan kata lain bahwa reduksi data merupakan peringkasan hasil lapangan menjadi hasil yang lebih padat berisikan pokok atau inti hasil lapangan.

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan informasi yang terkumpul dan tersusun dan memungkinkan adanya penarikan kesimpulan. Penyajian data dalam penelitian ini berupa teks hasil wawancara dengan informan lapangan.

3. Penarikan Kesimpulan

Proses penarikan kesimpulan dilakukan sejak pengumpulan data, dimana dari proses tersebut mulai dicari pola-pola tertentu, penjelasa, serta alur-alur tertentu yang relevan dengan masalah penelitian. Sehingga pada akhirnya penarikan kesimpulan dilakukan setelah data yang terkumpul dianalisis. Setelah hasil penarikan kesimpulan tersebut diverifikasi, yaitu peninjauan ulang pada catatan hasil lapangan.

3.7 Teknik Pengujian Keabsahan Data

Data-data yang telah didapatkan setelah proses penelitian dibutuhkan pengujian terhadap data tersebut supaya terpercaya akan kebenaran validitas data tersebut. Dalam penelitian ini data yang terkumpul diuji validitasnya menggunakan triangulasi data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan waktu.

Sugiyono (2007) menjelaskan terdapat 3 macam triangulasi, yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknik, triangulasi waktu. Triangulasi sumber merupakan cara untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Triangulasi teknik dilakukan dengan cara mengecek pada sumber yang sama namun dengan teknik yang berbeda.

Triangulasi waktu dilakukan dengan cara pengecekan pada waktu dan kondisi yang berbeda.

Dari beberapa triangulasi yang ada, peneliti memutuskan untuk penggunaan triangulasi sumber dan triangulasi teknik, yaitu menggunakan beberapa sumber informan guna memperkuat data yang ada dan menggunakan dua teknik yang berbeda yaitu wawancara dan observasi. Triangulasi sumber dalam penelitian ini menggunakan informan tambahan atau penunjang sebagai sumber yang berbeda dalam menggali informasi.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

IDENTIFIKASI MOTIF PEDAGANG DALAM MELAKUKAN PEMBIAYAAN PADA RENTENIR

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Dalam bab pembahasan ini akan dijelaskan mengenai gambaran umum lokasi tempat penelitian yang dilakukan oleh peneliti guna menunjang data penelitian. Penjelasan yang akan dibahas terkait gambaran umum lokasi penelitian adalah Sejarah dari Pasar Baru Lumajang.

4.1.1 Sejarah Pasar Baru Lumajang

Pasar merupakan salah satu lembaga yang paling penting dalam institusi ekonomi. Pasar merupakan salah satu yang menggerakkan dinamika kehidupan ekonomi. Berfungsinya lembaga pasar sebagai institusi ekonomi yang menggerakkan kehidupan ekonomi tak terlepas dari aktivitas yang dilakukan oleh pembeli dan pedagang.

Pasar Baru merupakan salah satu pasar tradisional terbesar dan berkembang di Kabupaten Lumajang. Setelah peneliti menelusuri informasi tentang sejarah Pasar Baru Lumajang ditemukan seorang informan yang telah berumur 70 Tahunan yang bertempat tinggal disekitar pasar tersebut bernama Mahammad Khafar. Beliau menceritakan sebelum Pasar Baru itu ada, disekitar lokasi pasar merupakan persawahan dan banyak sekali terdapat sungai-sungai kecil, dan oleh masyarakat sekitar ditempati sebagai pasar hewan (Pasar Patok).

Pada Tahun 1960, pemerintahan Kabupaten Lumajang mulai ada penegasan untuk menjadikan dan meresmikan Pasar Hewan atau sering disebut Pasar Patok oleh kalangan masyarakat sekitar. Seiring berkembangnya zaman, pada Tahun 1963 Pasar Patok tersebut selain diperuntukkan untuk pasar hewan, namun sebagian lagi digunakan untuk jual beli sembako oleh masyarakat sekitar. Seiring berjalannya waktu pada Tahun 1991, Pasar Patok dipindahkan ke jalan patok baru, swandak timur dan digantikan fungsinya menjadi oleh pasar umum yang awalnya berada tak jauh dari lokasi Pasar Patok.

Pasar umum tersebut diresmikan dan diberi nama Pasar Baru, sebab masyarakat sering menyebutnya *pasar anyar* yang berarti baru. Sampai saat ini Pasar Baru merupakan pasar umum terbesar dan berkembang dari pasar-pasar umum lainnya di Kabupaten Lumajang, berikut adalah daftar 5 pasar umum yang memberikan kontribusi cukup banyak dari Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kabupaten Lumajang.

Tabel 4.1 Data Retribusi Pasar Kabupaten Lumajang Tahun 2013-2017

Nama Pasar	Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016	Tahun 2017
Pasar Baru	559,888,000	592,539,000	781,358,000	963,448,200	1,155,456,000
Pasar Pasirian	489,838,000	542,120,800	691,101,000	859,215,000	1,032,240,000
Pasar Yosowilangun	215,300,000	235,176,000	405,750,500	473,790,000	526,752,000
Pasar Senduro	204,874,000	237,801,000	364,287,000	417,080,000	417,390,000
Pasar Klakah	182,248,000	202,023,000	283,107,920	447,878,000	479,171,000

Sumber: Dinas Perdagangan Kabupaten Lumajang, 2017

Berdasarkan data Tabel 4.1 dari Dinas Perdagangan Kabupaten Lumajang menunjukkan bahwa retribusi pasar dalam tahun ke tahun terus mengalami kenaikan yang cukup signifikan, hal ini membuktikan bahwa sektor perdagangan mengalami perkembangan. Adapun Hasil pendaftaran Sensus Ekonomi Tahun 2016 yang diterbitkan oleh BPS Lumajang menunjukkan bahwa distribusi tenaga

kerja menurut kategori lapangan usaha, sejalan dengan jumlah usaha/perusahaan yaitu didominasi oleh lapangan usaha perdagangan besar dan eceran sebanyak 98.597 orang atau 37,12 persen dari tenaga kerja yang ada di Lumajang. Kemudian diikuti oleh lapangan usaha industri pengolahan sebesar 21,66 persen, pendidikan sebesar 11,43 persen dan selebihnya sebesar 29,79 persen merupakan lapangan usaha lainnya. Pasar Baru merupakan pasar yang paling mendominasi dan menjadi penyokong dalam retribusi Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kabupaten Lumajang, sampai saat ini Pasar Baru Lumajang terus mengalami perkembangan, mulai dari renovasi pembangunan, pengaspalan jalan pasar, dan lain sebagainya. Diharapkan kedepannya akan semakin lebih baik, dan memberikan kenyamanan bagi masyarakat.

4.2 Profil Informan

Informan dalam penelitian ini merupakan para pedagang pasar tradisional “Pasar Baru” di Kabupaten Lumajang yang menggunakan jasa rentenir dan seorang pegawai bank formal. Adapun informan dalam penelitian ini adalah:

Tabel 4.2 Daftar Informan

No	Nama	Profesi	Keterangan
1	Ibu Siti	Pedagang sayur	Informan Kunci
2	Ibu Julaiha	Pedagang sayur	Informan Kunci
3	Ibu Latifa	Pedagang buah pisang	Informan Kunci
4	Ibu Nanik	Pedagang buah pisang	Informan Kunci
5	Ibu Sunik	Pedagang ayam	Informan Kunci
6	Mas Dani	Pedagang ayam	Informan Kunci
7	Mbah Maimunah	Pedagang sayur	Informan Kunci
8	Ibu Nurul	Pedagang sayur	Informan Kunci
9	Mas Feby	Pegawai bank formal	Informan Pendukung

Sumber : Penulis, 2018

Pada tabel 4.1 merupakan daftar informan yang menjadi sumber informasi dalam penelitian yang dilakukan oleh penulis. Informan-informan ini dirasa oleh peneliti dapat menjawab rumusan masalah yang ditentukan oleh penulis untuk penelitian ini.

1. Ibu Siti

Ibu Siti adalah pedagang yang terpilih untuk dilakukannya wawancara sebagai informan dalam penelitian ini. Ibu Siti merupakan salah satu pedagang di pasar Baru Lumajang yang bertempat tinggal di Kabupaten Lumajang tepatnya di Desa Kelapan. Beliau telah berprofesi sebagai pedagang dan berjualan dipasar Baru Lumajang semenjak Bu Siti belum menikah. Memiliki latar belakang dari keluarga menengah kebawah membuat ibu Siti harus berjualan sayur untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Selain itu sikap ramah nya terhadap semua calon pembeli membuat peneliti tidak canggung dalam menanyakan beberapa hal kepada informan. Alasan peneliti memilih Ibu Siti sebagai informal karena beliau telah memenuhi kriteria yang diinginkan peneliti, yaitu pernah melakukan pembiayaan/pinjaman kepada jasa rentenir, telah lama berdagang di pasar baru Kabupaten Lumajang, dan beragama muslim,

2. Ibu Julaiha

Ibu Julaiha merupakan informan yang dipilih peneliti dalam penelitian ini. Ibu Julaiha lahir di Kabupaten Lumajang tepatnya pada Desa Boreng yang mayoritas penduduknya memakai bahasa Madura untuk berinteraksi. Sejak kecil Ibu Julaiha telah menemani kedua orangtuanya yang notabnya dari kalangan keluarga menengah kebawah berjualan di pasar baru ini, berbekal modal Rp.100.000 – 400.000 yang biasanya di dapat dari pinjaman jasa rentenir, beliau memulai usaha berjualan sayuran di pasar baru. Lokasi tempat Ibu Julaiha berjualan berada di

kawasan tengah pasar, dengan bermodal meja tua, beliau menjajahkan dagangan sayurannya yang berada di depan teras ruko yang masih tutup.

3. Ibu Latifa

Informan ketiga yang dipilih peneliti adalah Ibu Latifa, beliau merupakan warga asli Kabupaten Lumajang yang sejak usia muda telah menemani orang tuanya berjualan buah pisang di Pasar Baru Lumajang. Rumah tempat kediaman Ibu Latifa ini bertempat tinggal di desa Sumberjo Kabupaten Lumajang, beliau termasuk dalam golongan keluarga kelas menengah kebawah yang harus menghidupi 3 orang anak dan satu orang suami yang sedang mengalami sakit. Faktor keterdesakan membuat Ibu latifa pernah melakukan pinjaman kepada jasa rentenir untuk digunakan berobat suaminya

4. Mbak Nanik

Adapun informan keempat yang telah dipilih peneliti adalah Mbak Nanik. Mbak Nanik merupakan anak dari Ibu Latifa yang selalu menemani Ibu Latifa berjualan dipasar. Terpilihnya Mbak Nanik sebagai informan diharapkan bisa menjadi informan validasi untuk informan ke tiga, yaitu Ibu Latifa sebagai Ibu dari informan keempat. Mbak Nanik telah lama menemani ibu nya berjualan buah pisang di Pasar Baru Lumajang, sehingga peneliti yakin bahwa Mbak Nanik ini layak untuk dijadikan informan.

5. Ibu Sunik

Informan kelima adalah Ibu Sunik, beliau merupakan pedagang ayam potong di Pasar Baru Lumajang yang pernah meminjam uang ke rentenir untuk kebutuhan keluarganya. Ibu Sunik berasal dari keluarga yang serba pas-pasan, beliau juga telah lama berjual dipasar baru Lumajang. Oleh sebab itu peneliti menilai Ibu Sunik layak untuk dijadikan informan.

6. Mas Dani

Informan selanjutnya merupakan anak dari Ibu Sunik. Mas Dani ini dari kecil telah menemani ibu nya berjualan di Pasar Baru Lumajang, beliau sering membantu ibunya untuk mengambil ayam potong dan membungkus barang dagangan pelanggan. Ketika diwawancarai, Mas Dani ternyata memiliki karakter pendiam dan malu-malu.

7. Mbah Maimunah

Mbah Maimunah adalah informan yang ke 7 dalam penelitian ini. Memiliki latar belakang keluarga yang serba pas-pasan membuat Mbah Maimunah harus banting tulang berjualan di Pasar Baru Lumajang. Beliau merupan pedagang sayur mayur yang sejak lama berjualan dipasar, bahkan sejak kecil beliau sering menemani orang tuanya berjualan. Saat ini beliau ditemani oleh anaknya yang sering membantunya berjualan di pasar tradisional. Karena sudah lamanya beliau berdagang, tak heran bila beliau juga memiliki kenalan orang yang bekerja sebagai jasa pembiayaan rentenir, beliau pun juga pernah meminjam uang pada *bank thitil* atau rentenir tersebut.

8. Ibu Nurul

Informan ke 8 merupakan anak dari Mbah Maimunan. Ibu Nurul sejak dulu selalu menemani ibunya berjualan dipasar tradisional, sehingga banyak hal-hal yang diketahui oleh Ibu Nurul, termasuk aktifitas jual beli di pasar dan masalah keuangan keluarga.

9. Mas Feby

Mas Feby adalah informan pendukung dalam penelitian ini. Beliau merupakan pegawai di salah satu perbankan dan telah lama bekerja disana.

4.3 Identifikasi Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan Pada Rentenir

Dalam usaha mikro, khususnya untuk membangun sebuah bisnis atau usaha faktor pendukung yang dibutuhkan adalah sebuah dana atau dikenal dengan modal. Namun terdapat masalah umum yang sering dihadapi oleh pedagang, yaitu mendapatkan sebuah modal untuk menjalankan sebuah bisnis. Modal merupakan faktor utama yang harus dimiliki agar bisnis yang dijalankan berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Lembaga pemberian pembiayaan jelas sangat dibutuhkan oleh pedagang. Banyak jenis-jenis pembiayaan yang sering menawarkan bantuan modal bagi pedagang mulai dari lembaga keuangan formal maupun informal.

Pada penelitian ini peneliti menemukan bahwasanya mayoritas pedagang tradisional dipasar Baru Lumajang lebih sering melakukan pembiayaan pada jasa rentenir karena terdapat unsur modal sosial ditengah-tengah masyarakat yang dapat dikatakan sebagai faktor eksternal, yaitu kemudahan yang diberikan jasa rentenir dalam aktivitas pembiayaannya. Hal ini yang menjadikan alasan semakin menjamurnya praktik jasa rentenir pada pasar-pasar tradisional, salah satunya pada Pasar Baru Kabupaten Lumajang. Adapun penelitian yang dilakukan oleh Oktavianingtyas (2015) yang menyatakan bahwa banyak ditemukan para pedagang di pasar tradisional lebih banyak memilih meminjam di *Bank Thitil* daripada pinjam di Lembaga Keuangan Formal. Dengan demikian, pedagang lebih memilih cara alternatif yang lebih praktis dan mudah.

Namun pada fakta lapangan yang telah diperoleh peneliti, menariknya kegiatan pembiayaan pada jasa rentenir ini bukan hanya dipengaruhi oleh faktor eksternal saja, melainkan juga dipengaruhi oleh faktor internal yang terdapat pada setiap pedagang. Faktor internal ini terdiri dari kebutuhan-kebutuhan yang dimiliki

oleh setiap orang, seperti kebutuhan primer, dan skunder. Hal ini menyebabkan semakin dibutuhkannya lembaga-lembaga pembiayaan dikalangan masyarakat, khususnya lembaga pembiayaan syariah, guna untuk memenuhi kebutuhan modal masyarakat. Dengan adanya penelitian ini lembaga pembiayaan syariah seperti BMT harus tanggap dalam menilai situasi serta keadaan masyarakat, pasalnya pada objek penelitian yaitu di pasar Baru Lumajang telah banyak berkembang lembaga pembiayaan informal dikalangan masyarakat. Adapun mengenai hal ini, pemerintah kabupaten Lumajang harus lebih giat untuk melakukan memonitoring di lingkungan pasar Baru Lumajang guna untuk lebih cepat mengetahui permasalahan yang terjadi dikalangan pedagang.

Selain itu dalam pemenuhan kebutuhan, tentunya pasti akan dipengaruhi oleh tingkat pemahaman agama pada setiap pedagang, dimana pedagang yang kurang memahami hukum larangan melakukan riba pasti akan cenderung melakukan interaksi dengan para rentenir. Hasil penelitian ini merupakan bukti ilmiah akan pentingnya setiap pedagang harus memiliki sifat *Qona'ah* untuk menghindari daripada kebutuhan-kebutuhan yang tidak bermanfaat, dan bisa lebih mensyukri apa-apa yang telah dimilikinya. Sebagai mana yang disabdakan oleh Rasulullah Shallallahu 'alaihi wa sallam:

Dari Abdillah bin Amr sesungguhnya Rasulullah Shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda; sungguh beruntung orang yang masuk islam dan rizkinya cukup dan merasa cukup dengan apa-apa yang pemberian Allah. (HR Muslim)

Dalam kegiatan wawancara, peneliti berhasil mendapatkan penjelasan lebih detail/spesifik terkait motif pedagang melakukan pembiayaan pada rentenir. Terdapat beberapa hasil yang dapat dipetik dalam kegiatan wawancara antara peneliti dan informan.

4.3.1 Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan pada Rentenir Karena Kebutuhan Modal Untuk Memutar Uang

Berdasarkan yang telah diuraikan sebelumnya bahwa modal merupakan faktor terpenting untuk membangun sebuah bisnis atau usaha. Menurut Oktavianingtyas (2015) dalam usaha mikro, khususnya untuk membangun sebuah bisnis atau usaha, salah satu faktor pendukung yang dibutuhkan adalah sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa didukung dengan modal. Fakta pada saat ini, sulitnya memperoleh kredit dari lembaga formal karena ketiadaan jaminan merupakan kendala utama yang dihadapi pedagang dalam mengembangkan usahanya sehingga mereka terpaksa memakai jasa kredit dari bank thitil dengan suku bunga yang sangat tinggi kisaran 10% sampai dengan 30% (Kartika & Wardani, 2015). Mayoritas usaha mikro termasuk pedagang kecil tidak memiliki jaminan, sehingga untuk mengajukan permohonan kredit kepada lembaga formal tentu akan sulit bahkan permohonan kreditnya ditolak karena tidak dianggap memenuhi syarat pemberian kredit. Sementara itu dari pihak pemerintah sudah mengupayakan memberikan solusi dengan didirikannya lembaga perkreditan seperti, koperasi, kredit usaha rakyat (KUR) yang diberikan oleh bank formal untuk menolong masyarakat ekonomi lemah akan tetapi seperti halnya ini masih dinilai cukup sulit untuk dijangkau masyarakat khususnya pedagang di pasar Baru Kabupaten Lumajang.

Pada hasil wawancara yang telah dilakukan, bahwa faktanya informan telah menyadari bahwa modal usaha merupakan keharusan yang harus dimiliki. Informan pertama yaitu Ibu Siti yang memiliki latar belakang seorang pedagang sayur dan tergolong kelas ekonomi menengah kebawah mengaku bahwa untuk mencari modal merupakan suatu hal yang sulit, ditambah lagi bila barang dagangannya tidak laku dan tidak mendapatkan laba. Langkah cepat yang diambil

oleh Ibu Siti untuk mendapatkan modal usaha yang cepat adalah meminjam pada *bank thitil/rentenir* guna untuk memutar kembali keuangannya.

Dalam mencari modal usaha, sebenarnya para pedagang dihadapi oleh beberapa pilihan dalam mendapatkan modal usaha, antara lain:

1. Pinjaman modal ke lembaga keuangan formal
2. Pinjaman modal ke lembaga keuangan informal
3. Pinjaman modal ke saudara terdekat

Pada kenyataan dilapangan ditemukan bahwa mayoritas pedagang lebih tertarik melakukan pinjaman modalnya pada lembaga keuangan informal. Beberapa alasan para pedagang lebih memilih mencari modal usahanya ke lembaga keuangan informal adalah kemudahan dalam pencairan dananya dan administrasi yang sangat fleksibel yaitu hanya dengan membutuhkan fotocopy KTP saja. Berbeda dengan lembaga keuangan formal seperti perbankan yang terlalu rumit dalam persyaratan pinjaman. Banyak sekali persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi oleh pedagang, sehingga menyebabkan kekakuan dalam melakukan pinjaman ke perbankan. Hal ini didukung dengan hasil penelitian dari Mattupuan (2017) yang menjelaskan bahwa kemudahan memberikan jaminan yang diberikan jasa rentenir kepada nasabahnya memberikan angin segar bagi para pedagang, sehingga membuat pedagang lebih memilih ke jasa rentenir dari pada lembaga keuangan formal. Hal ini sesuai dengan ungkapan Ibu Siti, berikut merupakan penuturan dari Ibu Siti yang memilih pinjam pada rentenir:

“yo di gawe muter duit mau iku mas lek misale batine gak onok. Dagang sayur ngene susah-susah gampang mas polae gelis layu, lek wes layu lak gak iso di dol. Misale gak entuk bati biasa kulo nyele neng wong rambut abang (rentenir) iku mas soale langsung entuk duit. Lek misal gak nyele yoknopo kate dodolan kesok?”

“ya dipakai buat memutar uang mas kalau misalkan untungnya tidak ada. Dagang sayur ini susah-susah gampang mas soalnya mudah layu, kalau udah layu tidak bisa di jual. Misalkan tidak dapat untung biasanya saya pinjam ke bank jekhuk (rentenir) mas soalnya langsung dapat uang. Kalau misal tidak pinjam gimana saya mau jualan besok?”)

Gambar 4.1 : Foto Peneliti Saat Wawancara Dengan Ibu Siti



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

Keadaan ekonomi dan keharusan Ibu Siti untuk mendapatkan modal yang membuat beliau melakukan pinjaman ke *bank thitil* atau rentenir. Meskipun bunga yang diberikan rentenir tergolong tinggi yaitu sekitar 30-40%, namun antusias pedagang khususnya di pasar baru lumajang dalam melakukan pembiayaan pada lembaga keuangan informal masih tergolong tinggi dibanding dengan lembaga keuangan formal. Adapun penelitian dari Mahadi (2013) menyatakan keadaan darurat yang dialami oleh pedagang Sandang Pangan Selatpanjang menyebabkan mereka melakukan transaksi hutang piutang dengan rentenir. Kemudahan-kemudahan yang diberikan jasa rentenir mampu menarik minat pedagang pasar meskipun bunga pinjaman yang ditetapkan sangatlah tinggi. Hal tersebut sejalan

dengan pernyataan dari Ibu Julaiha yang lebih memilih meminjam pada rentenir untuk memutar uangnya:

“dek remma yo lee kuleh oreng sosah biasanah ngenjem dek bank jeghuk, mau ke BRI ade’ jaminah mas. Mulai lambek oreng dinak segut ngenjem dek bank jeguk gebey modal usaha”.

“ya gimana lagi mas saya orang susah bisanya pinjam ke bank jeghuk (rentenir), mau pinjam ke bank BRI tidak ada jaminan mas. mulai dulu orang-orang sini seringnya pinjam ke bank jeguk buat modal usahanya”

Penetapan bunga yang sangat tinggi menjadi harga setimpal bagi nasabah yang akan menikmati layanan pinjaman dana dari rentenir. Namun jasa pembiayaan pada rentenir masih saja terus diminati oleh pedagang kecil di pasar tradisional, hal ini dikarenakan oleh kemudahan-kemudahan yang diberikan oleh pelaku rentenir, salah satunya adalah tidak adanya jaminan yang diberikan oleh nasabah rentenir. Hal ini sesuai dengan penelitian dari Nurmalita (2017) yang menyatakan jaminan berpengaruh signifikan terhadap minat kredit pada rentenir, jaminan yang disyaratkan oleh rentenir cukuplah mudah, yaitu cukup dengan KTP atau fotocopy KTP. Artinya semakin mudah syarat jaminan kredit maka semakin tinggi pula minat pedagang pasar untuk mengajukan pembiayaan pada jasa rentenir. Pada Tabel 4.1 berikut menunjukkan tingkat bunga yang harus dibayar atas pinjaman yang diterima sesuai kesepakatan:

Tabel 4.3 Ketentuan Pembayaran Uang dari Rentenir di Pasar Baru Lumajang

Pinjaman (Rp)	Jenis Pinjaman	Jangka Waktu	Pembayaran Kredit (Rp)	Bunga	Jumlah Pengembalian (Rp)
1.000.000	Harian	22 Hari	60.000	30%	1.320.000
1.000.000	Mingguan	10 Minggu	130.000	30%	1.300.000

Sumber : hasil wawancara dengan informan

Dari tabel 4.3 dapat dilihat bahwa persentase bunga yang ditetapkan oleh rentenir yang beroperasi di Pasar Baru Lumajang rata-rata sebesar 30%. Terdapat tiga jenis pilihan pinjaman yang biasa ditawarkan oleh rentenir, yaitu pinjaman

harian, pinjaman mingguan, dan pinjaman bulanan. Ketika melakukan pinjaman dengan jenis pinjaman harian sebesar Rp.1.000.000, nasabah akan menerima uang 900.000 setelah dipotong administrasi sebesar 10%. Nasabah yang melakukan jenis pinjaman harian, setiap harinya akan di datangi oleh petugas dan dikenakan membayar cicilan sebesar Rp.60.000 perhari selama jangka waktu 22 hari, selanjutnya bila dijumlah keseluruhan nasabah harus mengembalikan pinjamannya dengan bunga sebesar 30% yang bila di total akan menjadi Rp.1.320.000. Sementara untuk jenis pinjaman mingguan nasabah akan di beri jangka waktu selama 10 minggu untuk melunasi tanggungannya dengan cicilan Rp.130.000 per minggu, bila dijumlah keseluruhan nasabah harus mengembalikan pinjamannya sebesar Rp.1.300.000. Hal tersebut sesuai apa yang telah diterangkan oleh Mbak Yanti (38 tahun) anak dari Ibu Nanik yang meminjam pada rentenir, Mbak Yanti menjelaskan:

“...biasanya kalau minjem ke harian ditambah bunga 30% mas, terus uang pijamannya itu dipotong lagi 10% buat biaya administrasi. Bank harian dipasar ini ada pinjaman harian, mingguan, sama bulanan mas. Nah ibuk ini ambil yang harian, nyaure tiap pagi, biasanya pak Muri kesini nagih mas sampek 22 dinoan, kalau yang mingguan kata Pak Muri tiap Minggu ditagih sampek 10minggu”

“biasanya kalau pinjem ke bank harian ditambah bunga 30% mas, terus uang pinjamannya itu dipotong lagi 10% buat biaya administrasi. Bank harian dipasar ini ada pinjaman harian, mingguan sama bulanan mas. Nah ibuk ini ambil yang harian, nyicilnya tiap pagi, biasanya Pak Muri (rentenir) kesini nagih mas sampai 22 hari, kalau yang mingguan kata Pak Muri tiap minggu ditagih sampai 10minggu”

Bunga yang dibebankan pada nasabah jasa rentenir tergolong besar yaitu sekitar 30% ditambah dengan biaya administrasi 10%, namun minatnya masyarakat terhadap jasa pembiayaan informal ini tidak pernah berakhir, pasalnya hanya jasa rentenirlah yang dapat memberikan pinjaman modal cepat dan tanpa memerlukan jaminan. Adapun selain itu jatu tempo yang diberikan jasa rentenir ini sering kali diperpanjang bila nasabah benar-benar tidak bisa membayarnya. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Nuralita (2017) menyatakan bahwa

kemudahan berpengaruh positif signifikan terhadap minat kredit pada rentenir di Pasar Sentul Yogyakarta. Kemudahan yang dimaksud disini adalah Kemudahan proses, syarat, waktu dan tempat transaksi yang diberikan rentenir dapat meningkatkan minat pedagang untuk melakukan kredit. Artinya, semakin mudah pengajuan kredit maka semakin tinggi pula minat pedagang pasar untuk mengajukan kredit pada rentenir. Sebab inilah mengapa rentenir sangat digandrungi oleh pedagang-pedagang di Pasar Baru Lumajang.

Pentingnya modal dalam menjalankan usaha memang sangatlah penting, menurut Oktavianingtyas (2015) setiap pengusaha harus memenuhi modalnya untuk keberlangsungan usahanya. Adapun menurut Nugroho (2001) menyatakan bahwa mayoritas pedagang kecil mengandalkan kredit dari lembaga keuangan informal yang mudah tanpa syarat dan jaminan. Namun sangat disayangkan bila setiap pedagang lebih cenderung memilih pembiayaan pada jasa rentenir untuk memenuhi kebutuhan modal usahanya, padahal bunga yang diberikan tergolong besar yaitu sebesar 30%. Besarnya bunga yang dibebankan justru akan menambah beban bagi para pedagang yang meminjam pada rentenir, sehingga tak jarang pedagang pun akan mencari pinjaman-pinjaman lainnya untuk menutupi pinjamannya yang lama. Menurut Darwanto (2012) bahwa entrepreneur (wirausaha) memiliki peran penting dalam kegiatan produktif yang mendorong pertumbuhan suatu negara, oleh sebab itu dalam upaya meningkatkan perekonomian, Pemerintah Kabupaten Lumajang juga harus ikut andil di dalamnya, salah satunya yaitu dengan cara membuat kerjasama dengan lembaga pembiayaan formal, khususnya lembaga pembiayaan syariah seperti BMT untuk memberikan pinjaman modal bebas bunga kepada pedagang-pedagang kecil yang ingin mengajukan pembiayaan usaha.

4.3.2 Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan pada Rentenir Karena Kebutuhan Yang Dibatasi Waktu (Mendesak)

Temuan kedua yang didapatkan oleh peneliti di pasar baru Kabupaten Lumajang adalah dilatar belakangi karena himpitan ekonomi yang dialami oleh para pedagang. Temuan tersebut di dapatkan oleh peneliti saat melakukan wawancara dengan Ibu Latifa selaku pedagang buah pisang dipasar Baru Kabupaten Lumajang, dalam wawancara tersebut alasan beliau melakukan pinjaman uang ke jasa rentenir, adalah karena kebutuhan-kebutuhan yang mendesak beliau sehingga harus meminjam uang kepada rentenir. Kebutuhan mendesak memang sering kali dirasakan oleh setiap orang, pada kasus Ibu Latifa sendiri kebutuhan mendesak yang beliau rasakan adalah keharusan beliau untuk menebus obat suaminya yang sedang sakit. Hal ini bisa dikatakan sebagai kebutuhan primer, yaitu bila mana kebutuhan ini tidak bisa terpenuhi maka akan ada dampak buruk untuk individu tersebut. Oleh sebab itu kebutuhan ini tidak bisa ditunda-tunda lagi, dan harus ditangani secara cepat. Sayangnya tidak semua orang selalu memiliki simpanan uang untuk kebutuhan-kebutuhan yang mendesak, jalan alternatif yang diambil oleh Ibu Latifa adalah melakukan pinjaman uang kepada jasa rentenir.

Dari hasil observasi dan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Latifa selaku informan, Ibu Latifa merupakan pedagang dipasar Baru Kabupaten Lumajang yang berjualan buah pisang sejak turun temurun dari kedua orang tuanya. Lamanya pengalaman beliau dalam berdagang dipasar Baru Kabupaten Lumajang membuat peneliti yakin untuk mejadikan Ibu Latifa sebagai Informan dalam penelitian ini. Pada gambar 4.2 dibawah ini merupakan lapak tempat Ibu Latifa menjajahkan dagangan pisangnya.

Gambar 4.2 : Tempat Berjualan Ibu Latifa dan Mbak Nanik



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

Perekonomian keluarga Ibu Latifa termasuk dalam kategori menengah kebawah. Sumber pendapatan yang dimiliki Ibu Latifa hanya berasal dari penjualan buah pisang. Himpitan ekonomi yang dirasakan membuat Ibu Latifa dan sekeluarga harus bekerja keras selama 24 jam untuk menjajahkan jualannya, hal tersebut sesuai dengan cerita yang diutarakan oleh Ibu Latifa:

“yaa gantian mas karo anakku, lek misale ibuk kesel diganteni anak wedokku iki ...”

“ya gantian mas sama anakku, kalau misalnya ibuk capek diganti sama anak perempuan saya ini ...”

Kerja keras 24 jam yang dilakukan oleh Ibu Latifa dan sekeluarga mau tak mau harus dikerjakan untuk menambah pendapatannya, sebab buah pisang merupakan buah yang tidak tahan lama dan sangat mudah membusuk, ditambah

dengan jumlah pembeli yang tidak pasti kapan mereka datang membeli. Selain itu himpitan ekonomi yang alami Ibu Latifa membuat beliau pernah menggunakan jasa rentenir untuk kebutuhan dagangannya ataupun kebutuhan-kebutuhan yang mendesak. Hal tersebut dapat dibuktikan dari hasil wawancara ketika beliau ditanya mengenai alasan menggunakan jasa rentenir, Ibu Latifa menuturkan:

“...ibuk wingi pinjem uang ke bank harian gawe nebus obat bojo ku nak, kepekso pinjem ben bapak ndang waras ndang iso nulungi dodolan”

“...Ibu kemarin pinjam uang ke bank harian (rentenir) buat nebus obat suamiku nak, terpaksa pinjem biar bapak (suami) cepet sembuh cepet bisa bantu-bantu jualan”

Adapun alasan ini didukung juga oleh pernyataan dari Ibu Sunik, beliau bertransaksi hutang piutang dengan rentenir untuk memenuhi kebutuhannya. Berikut penuturannya:

“...gawe bayar cicilan sepeda motore anakku iku. Biasae gak tau nyele, tapi kate posoan rego pitik mundak kabeh, dadi duwek gae cicilan sepeda motor digawe kulak pitik, telat bayar cicilan onok dendo teko deler sepeda e”

“...buat bayar cicilan sepeda motornya anakku itu. Biasanya tidak pernah pinjam, tapi mau puasa harga pitik naik semua, jadi uang buat cicilan sepeda motor dibuat beli dagangan ayam, telat bayar cicilan ada denda dari deler sepeda nya”

Penjelasan dari Ibu Latifa dan Ibu Sunik membuktikan bahwa himpitan ekonomi serta adanya kebutuhan mendesak lah yang melatar belakangi Ibu Latifa melakukan pinjaman uang kepada rentenir. Hal ini sejalan dengan penelitian Mahadi (2013) menyatakan keadaan darurat yang dialami oleh pedagang Sandang Pangan Selatpanjang menyebabkan mereka melakukan transaksi hutang piutang dengan rentenir. Kebutuhan yang mendesak menyebabkan masyarakat akan mencari cara termudah untuk memenuhinya, kemudahan yang diberikan jasa rentenir kepada pedagang yaitu kemudahan dalam pencairan dana membuat mereka saling bertransaksi pinjam meminjam dengan rentenir. Navis

(2015) mengungkapkan mayoritas pedagang menentukan pilihan sumber permodalannya melihat dari prosedur pengajuan dan pembayaran pinjaman yang mudah. Hal tersebut disebabkan karena pedagang tidak mau terbebani dengan lembaga keuangan yang menetapkan persyaratan dan prosedur yang rumit. Hal tersebut dikuatkan oleh pernyataan dari mas Feby selaku pegawai di perbankan, berikut uangnya:

“... kalau ngajuin pinjaman ke bank gak bisa langsung cair mas, harus melewati prosedur dan persyaratan dulu..”

Cepatnya pencairan dana yang dilakukan rentenir menjadi kelebihan tersendiri bagi jasa pembiayaan informal ini, dan selalu dimanfaatkan oleh pedagang di pasar Baru Kabupaten Lumajang. Mattupuan (2017) menyatakan dalam cepatnya jasa pembiayaan informal dalam mencairkan dana pinjamannya menyebabkan ketertarikan pedagang pada rentenir. Berdasarkan fakta dilapangan, sebenarnya masih terdapat pilihan-pilihan pembiayaan lainnya disekitar pasar Baru Lumajang seperti KUR BRI, namun lembaga tersebut dinilai cukup sulit dijangkau oleh pedagang-pedagang kecil, dalam artian banyak sekali pedagang yang tidak sanggup memenuhi persyaratan yang diberikan oleh lembaga pembiayaan formal seperti KUR BRI. Adapun disekitar pasar juga terdapat lembaga pembiayaan formal syariah yaitu BMT UGT Sidogiri, namun kurangnya sosialisasi dan penyuluhan yang dilakukan BMT tersebut membuat masyarakat kurang mengetahui pembiayaan yang dimiliki BMT tersebut. Sehingga hal tersebut membuat mereka enggan dan lebih memilih pembiayaan yang dapat dijangkaunya saja, yaitu kepada jasa rentenir. Dalam menghadapi kebutuhan mendesak, pedagang harus memenuhi segera mungkin, dan tak jarang banyak sekali pedagang yang memutuskan melakukan pinjaman kepada jasa rentenir sebab prosedur pengajuan pinjamannya sangat mudah dari pada prosedur pada lembaga keuangan BRI dan BMT UGT Sidogiri.

Adapun hal ini sesuai dengan pernyataan dari informan, pinjaman uang pada rentenir terpaksa Ibu Latifa lakukan untuk menebus obat untuk suaminya, sebab kebutuhan ini dibatasi waktu atau tidak bisa ditunda-tunda lagi, pasalnya hal ini bersangkutan dengan keselamatan jiwa. Penuturan dari Ibu Latifa didukung oleh adanya penjelasan dari Mbak Nanik selaku anak dari Ibu Latifa:

“iya tadi pagi orangnya kesini mas, Pak Muri namae, narik-narik utang. Ibuk kemarin cerita-cerita katae udah pinjem uang ke harian buat nebus obat bapake”

“iya tadi pagi orangnya kesini mas, Pak Muri namanya, nagih-nagih hutang. Ibuk kemarin cerita-cerita katanya udah pinjam uang ke harian buat nebus obat bapak”

Berdasarkan penuturan dari Mbak Nanik membuktikan bahwa Ibu Latifa melakukan pinjaman uang kepada rentenir secara terpaksa karena adanya keperluan yang mendesaknya, yaitu untuk menebus obat untuk suaminya yang sedang sakit. Dalam kehidupan, keperluan atau kebutuhan yang mendesak bisa saja terjadi kepada setiap orang, disini peran uang sangat diperlukan bagi masyarakat untuk mengatasi kebutuhan-kebutuhannya. Menurut Boediono (1998) secara umum bahwa permintaan uang oleh masyarakat salah satunya dipengaruhi oleh motif transaksi, yaitu sebagai motif memegang uang guna melakukan transaksi dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, serta motif berjaga-jaga bila suatu saat terdapat kebutuhan-kebutuhan yang mendesak.

Selain untuk motif transaksi, dalam memenuhi motif berjaga-jaga tersebut ditemukan bahwa Ibu Latifa cenderung lebih memilih melakukan pinjaman uang kepada Bapak Muri yaitu selaku jasa rentenir di pasar baru Lumajang. Jasa rentenir dipilihnya karena terdapat kelebihan yang dimiliki jasa rentenir, yaitu cepat dalam pencairan uangnya. Hal ini tentunya akan mempermudah Ibu Latifa dalam memenuhi kebutuhan yang telah mendesaknya, yaitu untuk menebus obat

suaminya. Hal ini sejalan dengan penelitian Nurmawati (2017) yang menyatakan faktor kemudahan, jaminan, dan kebutuhan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pedagang muslim dalam melakukan kredit kepada rentenir di Pasar Sentul Yogyakarta.

Kemudahan yang diberikan jasa rentenir yaitu pencairan dana yang sangat cepat dapat menarik minat masyarakat khususnya pedagang pasar Baru Lumajang dalam melakukan pembiayaan pada rentenir. Dalam memenuhi kebutuhan mendesak, pada hakikatnya masyarakat akan mencari cara alternatif yang tercepat dan paling mudah, tak sedikit masyarakat akan memilih jalan pintas meskipun cara yang mereka lakukan telah bertentangan dengan hukum Allah Subhanahu Wa Ta'ala, salah satunya melakukan transaksi hutang piutang kepada rentenir yang jelas terdapat tambahan bunga pinjaman didalamnya. Islam memandang jasa rentenir ini tidak dibenarkan bahkan dilarang keras oleh agama karena terdapat unsur riba di dalam transaksinya, seperti yang terdapat pada Al-Qur'an surat Al-Imron ayat 130:

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan (QS. Al-Imron : 130)

Pelarangan riba dalam Islam tidak hanya merujuk pada Al-Quran, melainkan juga Al-Hadits. Hal ini sebagaimana posisi umum hadits yang berfungsi untuk menjelaskan lebih lanjut aturan yang telah digariskan melalui Al-Quran. Berikut merupakan Al-Hadits yang menjelaskan larangan riba:

Diriwayatkan oleh Abu Said al-Khudri bahwa Rasulullah Shallallahu 'alaihi wassalam bersabda, *"Emas hendaklah dibayar dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, tepung dengan tepung, kurma dengan kurma, garam dengan garam, bayaran harus dari tangan ke tangan (cash). Barangsiapa*

memberi tambahan atau meminta tambahan, sesungguhnya ia telah berurusan dengan riba. Penerima dan pemberi sama-sama bersalah". (HR Muslim no. 2971, dalam kitab al-Masaqqah)

Penjabaran dalil diatas tentunya sudah jelas bahwasanya pelaku riba ataupun penerima riba tersebut tidak dibenarkan dalam ajaran islam. Adapun kaitan dengan kebutuhan darurat Jumhur (mayoritas/kebanyakan) Ulama' sepakat bahwa bunga bank adalah riba, oleh karena itulah hukumnya haram. Pertemuan 150 Ulama' terkemuka dalam konferensi Penelitian Islam di bulan Muharram 1385 H, atau Mei 1965 di Kairo, Mesir menyepakati secara aklamasi bahwa segala keuntungan atas berbagai macam pinjaman semua merupakan praktek riba yang diharamkan termasuk bunga bank. Adapun hal ini diperkuat dengan tidak terdapat satu dalil pun dalam Al-Qur'an dan Hadits yang membolehkan melakukan riba dalam kondisi darurat sekalipun. Namun terdapat perbedaan pendapat dari para ulama mengenai hukum riba bila dalam keadaan darurat.

Menurut pakar istilah al-Qur'an, 'Allamah ar-Raghib al-Ashfahani, kata darurat (*idltharra*) secara etimologis merujuk pada dua kondisi: Pertama, sesuatu yang terjadi karena dipaksa (*'ala thariqil-qahri wal-qasri*), bukan karena keinginan sendiri (*ikhtiyar*). Kedua, sesuatu yang tidak mungkin terjadi kecuali hanya dengannya (*Mu'jam Mufradat Alfazhil-Qur'an*). Jadi sederhananya, apakah melibatkan diri dalam perbankan dan lembaga keuangan non-syari'ah tersebut karena memang benar dipaksa atau siapa yang memaksanya. Menurut Al-Jurjani dalam *At-Ta'rifat* hal. 138, darurat berasal dari kata *dharar*. Sedang kata *dharar* sendiri, mempunyai tiga makna pokok, yaitu lawan dari manfaat (*dhid al-naf'i*), kesulitan/kesempitan (*syiddah wa dhayq*), dan buruknya keadaan (*su'ul haal*) (Al-Munawwir, 1984). Kata *dharurah*, dalam kamus *Al-Mu'jam Al-Wasith* hal.

538 mempunyai arti kebutuhan (hajjah), sesuatu yang tidak dapat dihindari (laa madfa'a lahaa), dan kesulitan (masyaqqah).

Sedangkan menurut para ulama kontemporer, Muhamad Abu Zahrah dalam Ushul Al-Fiqh mendefinisikan darurat sebagai kekhawatiran akan terancamnya kehidupan jika tidak memakan yang diharamkan, atau khawatir akan musnahnya seluruh harta miliknya. Mustafa Az-Zarqa` dalam Al-Madkhal Al-Fiqhi Al-'Aam (I/991) berkata, darurat adalah sesuatu yang jika diabaikan akan berakibat bahaya, sebagaimana halnya al-ikrah al-mulji` (paksaan yang mengancam jiwa) dan khawatir akan binasa (mati) karena kelaparan. Wahbah Az-Zuhaili dalam Nazhariyyah Al-Dharurah mendefinisikan darurat adalah datangnya bahaya (khathr) pada manusia atau kesulitan (masyaqqah) yang amat berat, yang membuat dia khawatir akan terjadinya mudarat atau sesuatu yang menyakitkan atas jiwa, anggota tubuh, kehormatan, akal, harta, dan yang bertalian dengannya. Dalam al-Qur'an sendiri, Allah swt memberikan dua kriteria dari keadaan yang disebut darurat dalam bahasa kita:

“Tetapi siapa dalam keadaan darurat sedang ia tidak menginginkannya dan tidak (pula) melampaui batas, maka tidak ada dosa baginya.” (QS. Al-Baqarah [2] : 173).

Kriteria pertama, ghaira baghin. Maknanya dijelaskan dalam Tafsir Ibn Katsir, antara dua: (1) baghin dalam pengertian menyimpang, maksudnya bukan dalam perkara-perkara yang dibenarkan agama seperti maksiat dan kemunkaran. (2) baghin dalam artian menginginkan yang berkaitan dengan syahwat/keinginan. Kriteria kedua, ghaira 'adin; tidak melampaui batas. Dalam hal ini para ulama telah sepakat bahwa sesuatu yang dibolehkan karena darurat berlaku sebatas ukuran daruratnya. Maksudnya, jika sudah tidak darurat maka harus berhenti. Seperti

orang yang kelaparan dan tidak ada makanan lain selain babi, boleh ia makan babi sampai hilang kelaparannya, tidak boleh sampai kenyang.

Jadi kesimpulannya terdapat perbedaan pendapat di antara para ulama. Pendapat para ulama kontemporer adalah diperbolehkannya melakukan pembiayaan kepada lembaga pembiayaan non-syariah dengan syarat dalam keadaan darurat. Disini keadaan darurat bukan dalam perkara-perkara yang tidak dibenarkan agama seperti maksiat dan kemunkaran serta hanya boleh sebatas ukuran daruratnya (tidak berlebihan). Berdasarkan fakta di lapangan, para pedagang di pasar Baru Lumajang dalam melakukan pembiayaannya pada rentenir dilatar belakangi oleh kebutuhan usahanya, dan kebutuhan yang memang sangat darurat. Sulitnya lembaga pembiayaan formal dalam memberikan pembiayaan pada kalangan pedagang, membuat pedagang memilih pembiayaan informal sebagai jalan untuk memenuhi kebutuhannya. Seharusnya lembaga pembiayaan syariah seperti UGT Sidogiri dapat memberikan pembiayaan khusus kepada masyarakat yang tengah dalam kesulitan.

Adapun saat peneliti menanyakan kepada Ibu Latifa mengenai hukum melakukan pinjaman uang kepada rentenir, ditemukan bahwa tidak semua masyarakat atau pedagang mengetahui akan larangan dan dosa riba, hal ini dibuktikan dengan pernyataan dari Ibu Latifa saat ditanya mengenai dosa riba:

“Lho duso opo’o mas? Kan ibuk sek nyaur utange”

“Lho dosa kenapa mas? Kan ibu tetap bayar utangnya”

Disini dapat kita lihat bahwa pernyataan dari ibu latifa membuktikan tidak semua pedagang walaupun notabnya beragama muslim tidak mengetahui mengenai hukum riba. Adapun dengan demikian Ibu Latifa menambahkan

penuturannya saat ditanya mengenai kelebihan (bunga) saat membayar utangnya, dalam artian riba, beliau mengungkapkan:

“walah ingge mas bayare dilebihi biasane, tp ibuk kurang ngerti lek misalae ngutang neng harian iku duso, seng penting ibuk niat ngutang gawe kebutuhan omah, gak gawe macem-macem mas”

“walah iya mas bayarnya dilebihkan biasanya, tapi ibu kurang tau kalau misalkan hutang ke harian (rentenir) itu dosa, yang penting ibu niat hutang buat kebutuhan rumah, tidak buat macem-macem mas”

Berdasarkan penuturan dari Ibu Latifa dapat disimpulkan bahwa terdapat ketidak pahaman Ibu Latifa terhadap hukum melakukan perbuatan riba, yang beliau tekankan hanyalah niatan bahwa uang yang beliau pinjam tidak untuk hal-hal yang melanggar syariat agama. Menurut Lestari dalam Hidayat, dkk (2017) menyatakan bahwa religiusitas merupakan bentuk aspek religi yang telah diyakini oleh setiap individu. Pada aspek akidah yaitu berhubungan dengan masalah-masalah keimanan dan dasar-dasar agama. Akidah memberikan dasar bagi seseorang mengenai hakikat apa yang harus dilakukan dalam hidupnya. Sehingga apa yang dilakukan seseorang dalam hidupnya akan selalu berpegang teguh pada akidahnya.

Hal demikian tak terkecuali dengan aktifitas pedagang yang telah melakukan pembiayaan pada jasa rentenir, minimnya religiusitas yang dimiliki pedagang akan mengakibatkan mempengaruhi keputusan untuk berinteraksi dengan jasa rentenir, sebab masyarakat belum sepenuhnya memahami dasar-dasar agama, sehingga pedagang menganggap bunga pinjaman adalah suatu perkara yang wajar. Keadaan lingkungan yang minim akan nilai-nilai agama juga menjadi salah satu faktor banyak pedagang yang kurang memahami hukum terkait bunga pinjaman atau riba, baik di lingkungan keluarga, maupun dilingkungan mereka beraktifitas yaitu di pasar tradisional Baru Lumajang. Pasalnya telah jadi turun temurun

kebanyakan pedagang di pasar Baru Lumajang telah mengikuti jejak keluarganya dalam aktifitas berdagang di pasar tradisional, jadi tidak ada kesempatan bagi para pedagang untuk menggali dan mempelajari ilmu-ilmu agama.

Sosialisasi dan penyuluhan dari lembaga keagamaan terkait pinjaman riba sangat perlu ditekankan kepada masyarakat khususnya pada kawasan pasar Baru Kabupaten Lumajang, hal ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat akan hukum riba dan besar harapan dapat menghadirkan keberkahan dalam setiap aktifitas transaksi jual-belinya. Fakta dilapangan, ternyata belum ada intervensi pemerintah ataupun lembaga pembiayaan syari'ah terkait sosialisasi pinjaman dan penyuluhan pinjaman bebas bunga.

4.3.3 Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan pada Rentenir Karena Tidak Adanya Pilihan Pembiayaan Lain yang Sesuai (Terpaksa)

Temuan ketiga yang didapatkan oleh peneliti tentang motif pedagang melakukan pinjaman kepada rentenir dipasar Baru Kabupaten Lumajang adalah tidak adanya alternatif pilihan lain untuk melakukan pembiayaan selain pada rentenir. Berdasarkan fakta dilapangan saat peneliti melakukan wawancara kepada salah satu pedagang mengenai motif melakukan pinjaman ke rentenir ditemukan bahwa motif tersebut dilatar belakangi karena informan harus memenuhi kebutuhan sekundernya. Kebutuhan sekunder merupakan kebutuhan pelengkap setelah kebutuhan primernya telah terpenuhi, dan bila mana kebutuhan ini terpenuhi bisa saja akan mendatangkan manfaat bagi individu tersebut.

Jasa pembiayaan pada rentenir dirasa cocok bagi para pedagang dipasar Baru Kabupaten Lumajang untuk mendapatkan uang secara instan tanpa harus melewati prosedur-prosedur yang rumit seperti lembaga perbankan pada umumnya. Secara tersirat hal ini merupakan sebuah kepercayaan yang diberikan

para pedagang kepada jasa pembiayaan rentenir, maupun kepercayaan yang diberikan dari jasa rentenir kepada pedagang melalui kemudahan-kemudahan yang diberikan.

Kepercayaan merupakan salah satu dari modal sosial yang berfungsi dalam membina sebuah hubungan antar dua individu atau lebih. Kepercayaan sangat erat kaitannya dengan upaya kerjasama. Kepercayaan memberikan keuntungan bagi suatu hubungan, sehingga kepercayaan yang terjadi akan sangat mempengaruhi keputusan yang akan diambil oleh individu, apakah dia akan mempercayai seseorang ataupun tidak (Grootaert, 2002).

Gambar 4.3 : Foto Peneliti Bersama Ibu Sunik dan Mas Dani



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

Pada gambar 4.3 merupakan Ibu Sunik, beliau adalah salah satu informan yang dipilih oleh peneliti karena masuk kedalam kriteria, beliau adalah salah satu pedagang ayam potong di Pasar Baru Lumajang yang juga pernah mengambil pembiayaan kepada jasa rentenir. Saat melakukan wawancara dengan Ibu Sunik, peneliti juga membeli barang dagangannya, sambil membeli peneliti juga

menyodorkan pertanyaan-pertanyaan yang mengarah sesuai tema penelitian ini, yaitu motif pedagang melakukan pembiayaan pada rentenir. Berikut merupakan pernyataan dari Ibu Sunik bahwa beliau pernah berinteraksi dengan rentenir:

“... hehehe yoo tau mas”

“... hehehe yaa pernah mas”

Pedagang yang pernah melakukan pembiayaan kepada rentenir pasti telah memiliki alasan-alasan pribadi mengapa ia memilih pembiayaannya kepada rentenir, tak terkecuali Ibu Sunik ini. Saat dilakukannya wawancara alasan beliau memilih pembiayaan pada rentenir karena untuk memenuhi kebutuhan sekundernya, beliau terpaksa pinjam uang untuk memenuhi hutang cicilan sepeda motor milik anaknya. Berikut merupakan ungkapan dari Ibu Sunik:

“... kepekso mas, gawe bayar cicilan sepeda motore anakku iku. Biasae gak tau nyele, tapi kate posoan rego pitik mundak kabeh, dadi duwek gae cicilan sepeda motor digawe kulak pitik...”

“... terpaksa mas, buat bayar cicilan sepeda motornya anakku itu. Biasanya tidak pernah pinjam, tapi mau puasa harga pitik naik semua, jadi uang buat cicilan sepeda motor dibuat beli dagangan ayam...”

Ungkapan dari Ibu Sunik ini juga didukung oleh pernyataan dari Mas Dani, anak dari Ibu Sunik yang kerap kali membantu Ibu Sunik berjualan dipasar. Saat peneliti memberikan pertanyaan kepada Mas Dani beliau mengakui bahwa Ibu Sunik meminjam uang pada jasa rentenir untuk menutupi/mengganti uang cicilan sepeda motornya yang telah dipakai untuk membeli barang dagangan yaitu ayam potong yang seharusnya dipergunakan untuk membayar cicilan pada deler tempat beliau membeli sepeda motornya. Perekonomian Ibu sunik termasuk dalam kategori berkecukupan, namun setelah beliau memaksakan untuk memenuhi

kebutuhan sekundernya berupa membeli sepeda motor secara kredit, kini Ibu Sunik terpaksa berinteraksi dengan rentenir. berikut pernyataan dari Mas Dani:

“hehehehe ingge mas (sambil mengangguk-angguk), wingi ibuk mundut duek teng koperasi”

“hehehe iya mas (sambil mengangguk-angguk), kemarin ibu ambil uang ke koperasi”

Jasa pinjaman rentenir sering kali dijadikan pilihan utama bagi sebagian besar pedagang di Pasar Baru Lumajang sebagai pembiayaannya. Menurut Siboro (2015) dalam transaksi pinjaman, rentenir selalu mempermudah peminjam sehingga peminjam merasa lebih efisien meminjam uang pada rentenir dibandingkan dengan meminjam pada lembaga formal. Kepercayaan yang diberikan rentenir kepada calon nasabahnya telah berhasil membuat pedagang melakukan transaksi hutang piutang dan meningkatkan jumlah nasabahnya. Bahkan, peminjam juga diberikan kemudahan untuk mencicil atau mengangsur uang pinjaman tersebut per hari atau per minggu, sesuai dengan kemampuan dan kesepakatan antara peminjam dan rentenir. Tentunya hal ini dilatarbelakangi hubungan yang baik (modal sosial) antara pemilik jasa pembiayaan rentenir dan pedagang, sehingga muncul lah sikap saling percaya satu sama lain. Menurut Bunga (2004) dalam Mattupuan (2017) menyatakan modal sosial berupa kepercayaan, jaringan, maupun nilai dan norma sangat berperan dalam kontrak pinjaman antara pedagang dengan rentenir. Berdasarkan fakta di lapangan setiap harinya khususnya pada pagi hari pemilik usaha berbunga ini selalu berkeliling dari satu lapak ke lapak lainnya hanya sekedar menawarkan pinjaman tanpa jaminannya.

Penjabaran di atas juga dikuatkan oleh penelitian yang dilakukan Wahyudi (2007) yang menyatakan bahwa kebijakan perbankan Indonesia cenderung rumit

untuk pedagang berskala kecil. Keengganan perbankan untuk menyalurkan kredit kepada pedagang kecil karena bertujuan untuk mengurangi risiko kredit macet. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari mas Feby selaku informan yang berkerja di salah satu bank formal, berikut ungkapannya:

“... Kalau mau ngajuin pinjaman kredit harus penuhi persyatan dulu mas. Biasanya tahap awal diwawancarai dulu tujuannya mengajukan pinjaman, sekaligus nyerahin berkas-berkas persyaratan administrasi. Biasanya yang diminta fotocopy KTP, KK, proposal usaha, sama surat ijin usaha. Kalau semua sudah dipenuhi, lalu bank menganalisis kelayakan usahanya mas dan nunggu beberapa hari dulu. Kalau dirasa layak baru bank bisa cairkan dana pinjamannya.”

Dalam usaha dagang pasti terdapat keuntungan atau kerugian, lembaga perbankan seolah-olah tidak memberikan kepercayaannya kepada pedagang kecil dengan mempersulit prosedur pembiayaannya dan lebih memilih jalan aman dengan tidak memberikan pinjaman kepada mereka. Berdasarkan fakta dilapangan, pedagang-pedagang yang melakukan pembiayaan pada jasa rentenir ini jarang sekali melakukan pinjaman dalam jumlah yang besar. Pedagang enggan melakukan pembiayaan pada lembaga formal karena menganggap kebutuhan yang diperlukan pedagang tidak terlalu banyak. Pernyataan ini di ungkapkan sendiri oleh Ibu Sunik:

“hahahaha lapo nyele neng bank mas, wong digawe bayar nyicil sepeda motor tok, neng bank mbelibet mas”

“hahahaha ngapain pinjam ke bank mas, orang dipakai bayar nyicil sepeda motor aja, ke bank ribet mas”

Selain Ibu Sunik, adapun pernyataan yang sama yang di ungkapkan oleh Ibu Siti, berikut adalah ungkapannya:

“sopo sing kate ning bank mas? Wong bapake yo wis sepuh, gorong nek dijaluki surat-surat, nyilihe gak sepiro akeh. Lhaiku ngarepe ibuk iku kios

sayur pisan, sambat duit nyilih ning bank sampek saiki yo gorong entuk jarene. Akhire melok ibuk pisan nyilih ning rambut abang.”

“sapa yang mau ke bank mas? Orang suami ya sudah tua, belum kalau dimintai surat-surat, pinjamnya gak sebegitu banyak. Lhaitu depannya ibu itu kios sayur juga, ngeluh uang pinjam ke bank sampai sekarang ya belum dapat katanya. Akhirnya ikut ibu juga pinjam ke rambut merah (rentenir).”

Dari penjabaran informan diatas disimpulkan bahwa rumitnya prosedur pinjaman pada lembaga keuangan formal mengakibatkan masyarakat khususnya pedagang pasar Baru Kabupaten Lumajang enggan melakukan pinjaman di perbankan ataupun lembaga keuangan syariah seperti BMT. Padahal terdapat beberapa lembaga keuangan forman disekitar pasar seperti teras BRI yang telah menyediakan Kredit Usaha Rakyat (KUR) khusus bagi para pedagang. Namun berdasarkan pernyataan dari sebagian besar pedagang, mereka enggan untuk mengajukan pembiayaannya pada lembaga formal tersebut. Pasal nya masih terdapat banyak persyaratan yang harus dipenuhi oleh pedagang agar mendapatkan persetujuan pembiayaan. Hal ini yang membuat pedagang merasa disulitkan dan akhirnya enggan untuk mengajukan pembiayaan pada lembaga formal BRI karena dirasa kurang efisien dalam hal administrasi pembiayaan.

Adapun disekitar lokasi objek penelitian, yaitu pada pasar Baru Lumajang terdapat juga lembaga pembiayaan syari'ah seperti Baitul Maal Wat Tanwil (BMT) UGT Sidogiri. Tentunya keberadaan BMT dapat dijadikan bagi padagang kecil untuk mengembangkan usaha pedagang pasar Baru Lumajang, pasalnya lembaga BMT tidak memiliki prosedur serumit lembaga BRI dalam pengajuan pembiayaan. Namun fakta dilapangan masih sedikit pedagang yang mengajukan pembiayaan pada BMT UGT Sidogiri, hal ini karena kurang adanya sosialisasi dari lembaga BMT UGT Sidogiri kepada para pedagang, sehingga masih banyak pedagang yang tidak tahu tentang produk-produk pembiayaan yang dimiliki BMT

UGT Sidogiri. Sehingga perlu digencarkan sosialisasi dan penyuluhan ditengah masyarakat. Adapun Minimnya lembaga pembiayaan syariah di sekitar kawasan pasar semakin membuat eksistensi lembaga pembiayaan syariah ini sulit dikenali oleh pedagang. Berbeda hal dengan keberadaan pembiayaan informal yang sangat menjamur pada kalangan pedagang. Tentunya ini juga menjadi pekerjaan bagi pemerintahan Kabupaten Lumajang untuk bisa mengembangkan keberadaan pembiayaan syariah. Keberadaan lembaga pembiayaan syariah seperti BMT sangat diperlukan agar pembiayaan informal dapat ditekan perkembangannya. Selain itu terdapat anggapan dari pedagang bahwasanya BMT tersebut sama seperti lembaga formal lainnya, oleh karena itu sosialisasi dan penyuluhan tentang pembiayaan syariah perlu gencar dilakukan oleh lembaga terkait, sebab masih banyak pedagang yang masih awam terkait pembiayaan di BMT UGT Sidogiri.

Kelemahan yang dimiliki lembaga pembiayaan formal seperti BMT UGT Sidogiri, dimanfaatkan oleh lembaga pembiayaan informal seperti rentenir dalam mengupulkan nasabahnya. Pedagang lebih berminat kepada jasa rentenir yang setiap harinya selalu berinteraksi dengannya, dengan seringnya interaksi tersebut muncul apa yang namanya modal sosial berupa kepercayaan. Adanya kepercayaan yang tinggi yang dimiliki jasa pembiayaan rentenir tentunya memberikan manfaat positif bagi dirinya. Kepercayaan tersebut didapat dengan berbagai cara diantaranya yaitu selalu memberikan kemudahan dalam pinjaman pembiayaan. Sehingga membuat pedagang dalam hal ini memiliki rasa kepercayaan yang tinggi kepada rentenir. Namun selain menjual kepercayaan kepada pedagang, rentenir ternyata membutuhkan dan mencari kepercayaan kepada pedagang. Hal ini dimaksudkan agar menimalisir gagal bayar, jadi pada mulanya rentenir akan melakukan pendekatan terlebih dahulu kepada calon

nasabah. Semakin kenal rentenir kepada calon nasabah, akan semakin mudah untuk menyetujui pinjamannya.

Kepercayaan (*trust*) dalam kegiatan ekonomi sangat penting karena eksistensinya dapat mengurangi pengeluaran untuk melakukan pengawasan (*monitoring*) dan menegakkan kontrak (*enforcing contracts*) Yustika (2008) dalam Mattupuan (2017). Dengan demikian, kepercayaan yang terjalin antara pedagang dan rentenir akan memuluskan transaksi hutang piutang. Disamping itu, kepercayaan ini akan memberikan manfaat bagi pedagang maupun rentenir. Bagi pedagang, kepercayaan dapat dijadikan penghapus jaminan. Sedangkan bagi rentenir, kepercayaan dapat mengurangi biaya pengawasan serta meminimalisasi resiko kredit macet. Dari modal sosial berupa kepercayaan sosial inilah lembaga pembiayaan akan terus diminati kalangan pedagang pasar Baru Lumajang, sebab dengan adanya modal sosial berupa kepercayaan, masyarakat dapat mudah mendapatkan pembiayaannya. Seharusnya lembaga-lembaga keuangan syariah seperti BMT UGT Sidogiri juga mulai membangun kepercayaan kalangan pedagang. Sebab mayoritas pedagang tidak akan mampu bila diberikan syarat yang rumit dalam pengajuan pembiayaannya. Melalui adanya tingkat kepercayaan dari BMT UGT Sidogiri dari masyarakat, BMT UGT Sidogiri dapat menggunakannya sebagai langkah untuk menyerap calon nasabah sehingga nantinya bisa mengoptimalkan penghimpunan maupun penyaluran dana pada kalangan masyarakat.

4.3.4 Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan pada Rentenir Karena Telah Menjadi Budaya

Setelah peneliti melakukan observasi dan wawancara terhadap para pedagang di pasar baru Lumajang, temuan terakhir yang telah diperoleh peneliti

adalah kebiasaan masyarakat atau pedagang meminjam uang kepada jasa rentenir sebagai sumber permodalan ataupun kebutuhan keseharian mereka. Keberadaan jasa rentenir kebanyakan berada pada pasar-pasar tradisional. Pemilik usaha rente ini setiap harinya selalu melakukan pendekatan-pendekatan kepada para pedagang, seperti menanyakan nama dan alamat rumah, sehingga timbul keakraban. Setelah itu barulah mereka menawarkan pinjaman-pinjaman mudahnya, dari sini lalu timbul lah modal sosial yang berupa jaringan sosial diantara rentenir dan pedagang.

Hasbullah (2006) menyatakan bahwa modal sosial merupakan sebuah tempat kepercayaan yang kemudian akan meluas, yang tidak hanya percaya terhadap individu saja, namun juga akan tumbuh kepercayaan terhadap institusi juga. Kepercayaan yang meluas tersebut dapat meningkatkan jaringan sosial. Jaringan sosial merupakan salah satu fasilitas untuk membangun kerjasama dalam suatu masyarakat. Masyarakat yang memiliki jaringan sosial yang erat akan memperkuat perasaan kerjasama bagi para anggotanya serta manfaat-manfaat dalam berpartisipasi (Hasbullah, 2006).

Jaringan sosial dalam hubungan formal biasanya seperti ada pada kelompok, asosiasi, dan sebagainya. Sedangkan jaringan sosial dalam hubungan informal seperti terjadi antara keluarga, tetangga, kerabat, dan teman. Struktur jaringan ini dapat mempengaruhi kualitas hubungan yang terjalin, output yang di hasilkan, serta modal sosial yang terbentuk Putnam (1998) dalam Winarni (2011).

Hal ini sama halnya dengan jasa pembiayaan rentenir, budaya meminjam uang kepada rentenir kerap kali ditemui di pasar-pasar tradisional lantaran masyarakat selalu mendengar kelebihan yang dimiliki jasa pembiayaan rentenir. Kentalnya interaksi yang ada di pasar tradisional menjadi salah satu alasan cepat

menyebarnya informasi keberadaan jasa pinjaman rentenir, sehingga antara pedagang satu dengan pedagang yang lain telah mengetahui, bahkan sama-sama pernah melakukan pinjaman uang ke rentenir. Hal ini sesuai dengan penuturan Ibu Siti selaku pedagang penjual sayuran di pasar baru Lumajang saat ditanyai darimana beliau meminjam uang sebagai modal usahanya, berikut penuturannya:

“yo melok-melok wong-wong kene mas”

“ya ikut-ikut orang-orang sini mas”

Saat ditanya lebih lanjut tentang ungkapan diatas, Ibu Siti lalu menambahkan penuturan:

“wong-wong kene biasane ngutang neng wong rambut abang iku mas, sampeyan tunggoni biasane jam 7 lak rene keliling-keliling. Ibuk iku (sambil menunjuk salah satu pedagang didepan lapaknya) yo sering ngutang pisan mas”

“orang-orang sini biasanya pinjam ke orang rambut merah (jasa rentenir) itu mas, mas tunggu aja biasanya jam 7 pasti kesini keliling-keliling. Ibu itu (sambil menunjuk salah satu pedagang didepan lapaknya) ya sering pinjam juga mas”

Tambahan penjelasan dari Ibu Siti mengisyaratkan bahwa praktik pinjaman uang kepada jasa rentenir telah menjadi kebiasaan bagi para pedagang di pasar tradisional Baru Lumajang dan telah mengakar kuat. Jaringan sosial yang kuat ternyata mempunyai dampak manfaat yang cukup menguntungkan bagi pemilik jasa rentenir, diantaranya adalah peluang meningkatkan jumlah nasabah serta dapat mengefisiensi biaya yang tidak efektif karena tertutup oleh informasi yang telah menyebar pada kalangan pedagang. Adapun penelitian dari Putnam (2002) yang menyatakan bahwa jaringan sosial yang dimiliki akan memperkuat perasaan kerjasama para pihak yang terkait serta merasakan daripada manfaatnya.

Hal senada juga diungkapkan oleh salah seorang pedagang yang sejak dulu telah berjualan di Pasar Baru Lumajang, Mbah Maimunah. Beliau dan beberapa rekannya memang masih meminjam kepada rentenir. Selain karena pedagang terkadang menghadapi kebutuhan yang mendesak dan membutuhkan dana segera, hal ini juga karena telah menjadi kebiasaan bagi pedagang di Pasar Baru Lumajang. Berikut penuturannya:

“iyo naak, meh kabeh iki nyilih nang jeghuk. Lha ate nyeleh sopo maneh wong podo butuhe kabeh hehehe”

“iyo naak, hampir semua ini pinjam ke *bank jeghuk* (rentenir). Lha mau pinjam siapa lagi orang sama butuhnya semua hehehe”

Gambar 4.4 : Foto Peneliti Bersama Mbah Maimunah dan Ibu Nurul



Sumber : Dokumentasi Peneliti, 2018

Menjamurnya jasa rentenir pada pasar-pasar tradisional bukan tanpa alasan, banyaknya pedagang memilih melakukan pinjaman uangnya kepada rentenir dikarenakan kemudahan akses serta cepatnya dalam pencairan, hal ini tentunya sesuatu yang dibutuhkan oleh pedagang untuk keperluan modal usaha

atau kebutuhan yang mendesak. Adapun penjelasan ini didukung oleh penelitian dari Nugroho (2001) yang menyatakan bahwa mayoritas pedagang kecil mengandalkan kredit dari lembaga keuangan informal yang mudah tanpa syarat dan jaminan.

Adapun berdasarkan fakta dilapangan, transaksi hutang piutang yang terjadi antara pedagang dan rentenir bukan sekedar seperti pemberi modal dan nasabah saja, namun lebih dari itu. Pelaku jasa rentenir setiap harinya selalu berkeliling-keliling pasar untuk menawarkan pinjaman uang kepada calon nasabahnya. Interaksi yang sering terjadi antara pedagang pasar dan rentenir melahirkan hubungan layaknya saudara yang selalu ada disaat terdapat masalah, prosedur yang mudah dan cepat dalam pencairan dana selalu diandalkan oleh para pedagang untuk mengatasi masalah permodalan maupun kebutuhan sehari-hari. Hal ini sesuai didukung dengan penelitian milik Navis (2015) yang menyatakan dalam menentukan pilihan sumber permodalnya, mayoritas pedagang melihat dari prosedur dan pembayaran pinjaman yang paling mudah, yaitu kepada jasa rentenir.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, motif yang sering dilakukan oleh pelaku jasa rentenir untuk menarik calon-calon nasabahnya adalah biasanya mereka menawarkan pinjamannya dengan kata-kata yang sopan dan halus. Selain itu dalam melakukan cicilan pembayaran, nasabah yang tidak mampu membayar cicilan pada waktu itu biasanya diberi kelebihan waktu dari waktu yang telah ditetapkan sampai pinjaman tersebut lunas. Jasa pembiayaan rentenir yang memiliki kepribadian sabar dan halus perkataannya akan lebih diminati oleh para nasabah, sebab seingkali tidak semua nasabah bisa membayar cicilannya dengan tepat waktu. Hubungan serta pelayanan yang baik yang diberikan rentenir kepada calon nasabah maupun nasabahnya dapat memberikan minat dan kenyamanan

pada pedagang dipasar Baru Kabupaten Lumajang. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian dari Chamidun (2015) yang menyatakan pelayanan, reputasi, dan prosedur yang baik akan berpengaruh positif terhadap minat UMKM mengajukan pembiayaan pada lembaga keuangan syari'ah. Hal ini tidak menutup kemungkinan juga akan terjadi pada pengajuan pembiayaan pada lembaga keuangan informal seperti rentenir.

Pelayanan yang baik harus selalu menjadi prioritas bagi pemilik usaha. Kualitas pelayanan saat ini menjadi perhatian utama perusahaan dalam memenangkan persaingan dimana kualitas ini dijadikan salah satu strategi dalam menciptakan kepuasan pelanggan. Fakta dilapangan membuktikan bahwa para pedagang di Pasar Baru Kabupaten Lumajang lebih memilih melakukan pinjam kepada jasa rentenir yang notabennya selalu menjaga hubungan yang baik serta memberikan pelayanan terbaik. Hal ini tentunya untuk mengambil hati pedagang serta menumbuhkan kenyamanan pada mindset masyarakat. Adapun pernyataan yang telah diungkapkan oleh Ibu Siti:

“sopo sing kate ning bank mas? Wong bapake yo wis sepuh, gorong nek dijaluki surat-surat, nyilihe gak sepiro akeh. Lhaiku ngarepe ibuk iku kios sayur pisan, sambat duit nyilih ning bank sampek saiki yo gorong entuk jarene. Akhire melok ibuk pisan nyilih ning rambut abang (rentenir)”.

“sapa yang mau ke bank mas? Orang suami ya sudah tua, belum kalau dimintai surat-surat, pinjamnya gak sebegitu banyak. Lhaitu depannya ibu itu kios sayur juga, ngeluh uang pinjam ke bank sampai sekarang ya belum dapat katanya. Akhirnya ikut ibu juga pinjam ke rambut merah (rentenir)”.

Hal selaras juga disampaikan oleh Mbah Maimunah yang sejak lama telah menggunakan jasa rentenir sebagai sumber pembiayaannya, berikut penuturannya:

“...iyo nak wis ket biyen wong-wong kene nyilihe yo nang jeghuk (rentenir) kuwi. Wis kebiasaan ket jamane bapake mbah biyen butuh wajan, panci, kulakan yen gak duwe duit yo nyilihe nang jeghuk (rentenir) ...”.

“...iya nak sudah mulai dulu orang-orang sini pinjamnya ya ke jeghuk (rentenir) itu. Sudah kebiasaan mulai jamannya ayahnya mbah dulu butuh wajan, panci, ambil barang dagangan kalau gak punya uang ya pinjamnya ke jeghuk (rentenir) ...”.

Penuturan dari Mbah Maimunah ini juga diperkuat oleh pernyataan dari Ibu Nurul selaku anak dari Mbah Maimunah, hubungan keakraban antara pedagang dan pelaku jasa rentenir rupanya juga menjadi salah satu faktor membudayanya pinjaman ke rentenir ini, berikut pernyataan dari Ibu Nurul:

“wis kenal ambek wonge mas, wayahe bayar tapi gak enek duit yo isek iso disemayani. Wong wis kenal ket jaman mbah biyen jarene ibuk”

“sudah kenal sama orangnya mas, waktunya bayar tapi belum ada uangnya ya masih bisa dijanjiin. Orang sudah kenal mulai jaman nenek dulu katanya ibuk”.

Budaya yang telah melekat memang sangat sulit sekali untuk dihilangkan, seperti halnya pada budaya meminjam modal/uang kepada jasa rentenir di Pasar Baru Lumajang. Pelayanan dan hubungan baik yang telah diberikan kepada para pedagang membuat mereka enggan mencoba melakukan pinjaman kepada pembiayaan formal atau lainnya, padahal pada jasa pembiayaan formal telah memberikan produk-produk kredit seperti kredit Usaha Rakyat yang dimiliki Bank BRI, dan BMT UGT Sidogiri. Pernyataan diatas di dukung dengan penelitian dari Oktavianingtyas (2015) yang menyatakan *bank thitil* dipilih karena memberikan kenyamanan dan tidak adanya prosedur yang rumit dalam meminjam modal. Dilihat dari jaringan, pengalaman, dan rutinitas membuat pedagang merasa

nyaman meminjam di *bank thitil*, hal tersebut yang menjadikan pedagang tidak berpindah ke lembaga formal.

Berdasarkan fakta dilapangan, bukti telah mengakarnya budaya meminjam pada jasa rentenir ini telah disinggung oleh Ibu Sunik yang menyampaikan slogan bahwa seseorang pedagang pasar belum lah menjadi pedagang kalau belum pernah meminjam uang ke jasa rentenir. Berikut merupakan ungkapan dari Ibu Sunik:

“jare wong-wong kene lek gak tau nyele duek neng jeghuk gak afdol mas, pasti kabeh wong tau nyele masio gak langganan.”

“kata orang-orang sini kalau tidak pernah pinjam uang jeghuk (rentenir) tidak afdol mas, pasti semua orang pernah pinjam meskipun tidak langganan.”

Sangat disayangkan bilamana meminjam pembiayaan pada rentenir ini telah membudaya pada masyarakat. Namun bila ditinjau dari konteks agama, dalam Al-Qur'an sebenarnya telah tertulis bahwasanya kebanyakan orang-orang akan menjadikan riba itu sama seperti jual beli, padahal kedua itu sangat berbeda. Allah telah menghalalkan bagi kita jual beli atau berdagang, bahkan Rasulullah ﷺ pada masa itu juga melakukan perdagangan. Riba dalam jual beli muncul karena terdapat orang-orang yang ingin mencari keuntungan tanpa adanya usaha kerja keras, sama halnya dengan jasa rentenir. Bahkan orang-orang melakukan riba dikatakan berdirinya seperti orang kemasukan setan karena gila, sebab orang yang mengambil riba tidak akan pernah tentram jiwanya seolah-olah seperti orang kemasukan setan. Hal ini seperti yang telah terdapat dalam QS. Baqarah ayat 275:

Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama

dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya

Bila ditinjau dari hukum islam, riba adalah perbuatan yang sangat dilarang oleh ajaran islam, sebab dengan melakukan perbuatan riba akan merugikan, baik merugikan orang lain karena membebankan tambahan uang, ataupun merugikan diri sendiri dengan menanggung dosa karena melanggar perintah Allah SWT. Dalam surat Al-Baqarah ayat 279, Allah menerangkan akan menyatakan perang kepada orang-orang yang melakukan riba, berikut merupakan surat Al-Baqarah ayat 279:

Artinya: Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya. (Qs Al Baqarah:279)

Dari keterangan ayat diatas dapat kita pahami, Allah dan Rasulnya akan memerangi orang-orang yang tidak mau meninggalkan riba. Betapa celaknya kita sebagai hamba Allah di nyatakan perang kepada Tuhan kita sendiri, sungguh ini merupakan orang-orang yang sangat tidak beruntung. Kita sebagai hamba Allah yang beriman tentunya harus tunduk dan taat kepada ketetapan-ketetapan Allah dengan menjalankan segala perintah-perintahnya dan menjauhi segala larangannya. Sama hal nya dengan terjun ke lembah riba ini, kita seolah-olah telah menjadi hamba yang merasa pintar dihadapan Allah dengan terus melakukan riba dengan alasan-alasan duniawi. Padahal dalam Al-Qur'an tepatnya pada surat Ath-Thalaq Allah menjelaskan barangsiapa bertakwa kepada Allah niscaya Dia akan

mengadakan baginya jalan keluar. Dan memberinya rezki dari arah yang tiada disangka-sangkanya. Berikut merupakan surat Ath-Thalaq 2-3:

Artinya: Barangsiapa bertakwa kepada Allah niscaya Dia akan mengadakan baginya jalan keluar. Dan memberinya rezeki dari arah yang tiada disangka-sangkanya. Dan barangsiapa yang bertawakkal kepada Allah niscaya Allah akan mencukupkan (keperluan)nya. Sesungguhnya Allah melaksanakan urusan yang (dikehendaki)Nya. Sesungguhnya Allah telah mengadakan ketentuan bagi tiap-tiap sesuatu. (QS. Ath-Thalaq : 2-3)

Dari penjelasan surat Ath-Thalaq, Allah telah berjanji barangsiapa yang bertakwa kepada Allah niscaya Allah akan memberinya jalan keluar, serta memberinya rezeki dari arah yang tidak disangka-sangka. Bentuk ketakwaan ini salah satunya meninggalkan perbuatan-perbuatan riba yang telah dilarang oleh Allah. Namun pada kenyataan dilapangan sangat disayangkan, ketika peneliti melakukan pertanyaan tentang dosa melakukan riba kepada para pedagang disana, kebanyakan mereka menyangkal dan tidak tau mennau tentang larangan itu, mereka telah nyaman melakukan pinjamannya kepada rentenir dan mereka beranggapan hanya rentenirlah yang dapat menolong para pedagang. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Ibu Nurul anak dari Mbah Maimunah yang pernah melakukan pinjaman kepada rentenir, berikut penuturannya:

“Iha iku mas mangkane mbah e iku wingi wes tak penging, tapi mbah e ngeyel jarene wes kebiasaan mulai jamane bapak ibuk e mbah e biyen.”

“Iha itu mas makanya mbah nya itu kemarin sudah di kasih tau, tapi mbahnya gak mau dikasih tau katanya sudah kebiasaan mulai jamannya bapak ibuk nya mbahnya dulu.”

Penuturan dari Ibu Nurul tersebut langsung di sambung oleh Mbah Maimunah selaku orang tua dari Ibu Nurul, berikut sautnya:

“Iyo mas wes kait jaman bapak biyen nyele neng jeghuk, wes penak neng kene polae wes kenal mas.”

“Iya mas sudah mulai jaman bapak dulu pinjam ke jeghuk, sudah enak disini karena sudah kenal mas”

Pelayan dan hubungan baik yang selalu diberikan jasa pembiayaan rentenir kini menyebabkan Mbah Maimunah dan sebagian besar pedagang lain sulit untuk meninggalkan pinjaman berbungan ini. Selain budaya turun temurun, himpitan ekonomi juga membuat mayoritas pedagang di Pasar Baru Lumajang mengabaikan larangan riba dan tetap terus memburu pinjaman cepat ini. Sama halnya yang diungkapkan oleh Ibu Sunik, salah satu pedagang ayam potong yang pernah meminjam uang kepada jasa rentenir, dalam ungkapannya beliau ternyata telah tau dengan larangan riba, namun tetap dilakukannya karena terdapat kebutuhan-kebutuhan yang dirasa harus dipenuhinya, berikut penuturan dari Ibu Sunik:

“Ajane aku yo wegah nyilih neng jeghuk mas duso, tapi wingi duwek gawe bayar cicilan sepeda motor anakku kekanggo gawe kula'an pitik mas. Ate posoan rego-rego mundak kabeh.”

“Sebenarnya saya ya malas pinjam ke jeghuk (rentenir) mas duso, tapi kemarin uang buat bayar cicilan sepeda motor anakku kepakai buat beli dagangan ayam mas. Mau puasa harga-harga naik semua.”

Jasa pembiayaan pada rentenir sekilas seolah-olah telah memberikan jasa yang baik untuk menolong permodalan para pedagang, sehingga hal ini telah menjadi kebiasaan. Namun disisi lain kesejahteraan pedagang juga ikut tergadaikan karena dibebankan bunga yang sangat tinggi. Menurut Lestari dalam Hidayat, dkk (2017) menyatakan bahwa religiusitas merupakan bentuk aspek religi yang telah diyakini oleh setiap individu. Pada aspek akidah yaitu berhubungan dengan masalah-masalah keimanan dan dasar-dasar agama. Akidah memberikan

dasar bagi seseorang mengenai hakikat apa yang harus dilakukan dalam hidupnya. Sehingga apa yang dilakukan seseorang dalam hidupnya akan selalu berpegang teguh pada akidahnya.

Besar nilai pinjaman uang kepada rentenir hanya bisa menutup kondisi keuangan sementara tanpa memberikan sedikit nilai keuntungan bagi pedagang. Padahal, ada beberapa pedagang yang melakukan peminjaman uang kepada lebih dari satu rentenir. Pada kenyataannya, uang yang mereka pinjam ke beberapa rentenir tidak akan membuahkan hasil bagi kondisi keuangan mereka. Siklus uang tersebut hanya beraktifitas berputar menutupi kondisi kekurangan dana dalam satu kondisi ke kondisi yang lainnya.

Dengan demikian konsep modal sosial berupa jaringan sosial serta pelayanan yang baik harus diterapkan oleh lembaga pembiayaan syariah, sehingga nantinya dapat memberikan dampak manfaat bagi lembaga keuangan syariah pada sekitar lokasi pasar Baru Lumajang seperti BMT UGT Sidogiri. Diantaranya adalah dapat meningkatkan jumlah nasabah dan dapat mengefisiensi biaya yang tidak efektif karena telah ditutupi oleh kerjasama. Namun sebaliknya, ketidakmerataan jaringan di beberapa tempat dapat menyebabkan adanya sebagian masyarakat atau pedagang yang belum dapat dijangkau oleh lembaga pembiayaan syariah, oleh karena itu tugas utama bagi lembaga syariah saat ini gencar melakukan sosialisasi dan penyuluhan kepada masyarakat. Selain itu dengan terbentuknya jaringan sosial serta pelayanan yang baik dapat mempersempit peluang bagi masyarakat untuk kembali melakukan pembiayaan pada jasa rentenir.

4.4 Ringkasan Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan uraian hasil dan pembahasan penelitian yang telah dijelaskan, maka dalam tabel 4.4.1 akan dijelaskan secara ringkas yang dilakukan peneliti guna memudahkan dalam memahami penelitian ini.



4.4.1 Tabel Ringkasan Hasil Penelitian

No	Pola	Pembahasan	Temuan dan implikasi
1	Identifikasi Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan Pada Rentenir	Tak sedikit para pedagang di pasar tradisional khususnya di Pasar Baru Lumajang yang mendapatkan modalnya melalui lembaga pembiayaan informal, yaitu pada rentenir. Hal ini dilatar belakangi oleh adanya faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar kepribadian seseorang, pada penemuan penelitian ini faktor eksternal bisa dikatakan merupakan suatu modal sosial yang terdapat pada masyarakat dan jasa rentenir. Kemudahan-kemudahan yang sering diberikan jasa rentenir dalam pembiayaan atau pinjamannya telah berhasil menarik minat pedagang di Pasar Baru Lumaang. Hal ini didukung oleh penelitian Oktavianingtyas (2015) yang menyatakan bahwa banyak ditemukan para pedagang di pasar tradisional lebih banyak memilih meminjam di <i>bank thitil</i> daripada pinjam di Lembaga Keuangan Formal. Adapun kejadian ini ternyata juga dipengaruhi oleh faktor internal, yaitu faktor yang terdapat dalam setiap pedagang, terdapat 4 motif yang melatar belakangi pedagang memilih pembiayaan pada rentenir. Motif tersebut diantaranya (1) Motif pertama adalah kebutuhan modal untuk memutar uang, (2) motif kedua adalah kebutuhan yang dibatasi waktu (mendesak), (3) motif ketiga adalah tidak adanya pilihan lain (terpaksa), (4) motif keempat adalah budaya meminjam ke rentenir. Dari adanya 4 motif tersebut tentunya masyarakat membutuhkan lembaga keuangan formal yang dapat memberikan pembiayaan untuk kebutuhan modal usaha.	Peneliti menemukan bahwa selain adanya faktor eksternal berupa modal sosial. Modal sosial memiliki dampak yang sangat signifikan dalam pembiayaan pada lembaga informal. Selain itu jg terdapat faktor internal yang melatar belakangi pedagang melakukan pembiayaan pada rentenir. Peneliti menemukan terdapat 4 motif antara lain 1) kebutuhan modal untuk memutar uang, 2) kebutuhan yang dibatasi waktu (mendesak), 3) tidak adanya pilihan lain (terpaksa), 4) budaya meminjam ke rentenir. Dengan adanya kedua faktor yang saling berkaitan tersebut akan menyebabkan semakin dibutuhkan lembaga-lembaga pembiayaan, khususnya lembaga pembiayaan syariah, guna untuk memenuhi permintaan masyarakat akan kebutuhan modal. Sehingga disini perlunya intervensi pemerintahan Kabupaten Lumajang, salah satunya yaitu melakukan kerjasama dengan lembaga keuangan formal agar memberikan pembiayaan kepada masyarakat atau pedagang kecil berupa pinjaman tanpa bunga dan denda

No	Pola	Pembahasan	Temuan dan implikasi
2	Motif Pertama: Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan pada Rentenir Karena Kebutuhan Modal untuk Memutar Uang	<p>Pada motif pertama ini dilatar belakangi oleh kebutuhan modal untuk memutar keuangannya kembali. Dalam mendapatkan modalnya, terdapat 3 pilihan yang digunakan pedagang yaitu: 1) lembaga keuangan formal, 2) lembaga keuangan informal, 3) pinjaman saudara terdekat. Dalam perekonomian tradisional, lembaga keuangan informal seperti rentenir merupakan primadona bagi para pedagang sebagai tujuan untuk mendapatkan modal. Hal ini dikarenakan jasa rentenir selalu memberikan kemudahan dalam pembiayaannya yaitu berupa peniadaan jaminan dan administrasi yang tergolong sangat fleksibel. Hal ini didukung dengan hasil penelitian dari Mattupuan (2017) yang menjelaskan bahwa kemudahan memberikan jaminan serta kepercayaan yang diberikan jasa rentenir kepada nasabahnya memberikan angin segar bagi para pedagang, sehingga membuat pedagang lebih memilih ke jasa rentenir dari pada lembaga keuangan formal. Adapun dalam aktifitas pembiayaan terdapat juga lembaga pembiayaan formal seperti KUR BRI dan BMT UGT Sidogiri pada sekitar lokasi pasar Baru Lumajang, namun sayangnya pembiayaan formal ini sangat sulit untuk dijangkau oleh kalangan pedagang kecil. Perlunya kebijakan pemerintah berupa pinjaman bebas bunga untuk diberikan kepada pedagang-pedagang kecil yang membutuhkan modal, hal ini bertujuan untuk memberikan stimulus agar usaha yang digarapnya akan berkembang, dan nantinya juga berdampak kepada perkembangan ekonomi.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Adanya administrasi yang fleksibel yang diberikan lembaga keuangan informal dan jaminan yang sangat mudah diberikan lembaga keuangan informal kepada para nasabahnya mampu memberikan efisiensi kepada nasabahnya dalam memenuhi kebutuhan modalnya. Harusnya hal tersebut juga diterapkan bagi lembaga-lembaga pembiayaan syariah seperti BMT UGT Sidogiri yang terletak disekitar pasar agar dapat bersaing dengan lembaga keuangan informal, sehingga para pedagang bisa terlepas dari pinjaman berbunga. Sehingga perlu adanya perbaikan bagi lembaga pembiayaan syariah BMT UGT Sidogiri berupa program pinjaman khusus bagi pedagang kecil dengan memberikan persyaratan pembiayaan yang dapat dijangkau oleh masyarakat kecil.

No	Pola	Pembahasan	Temuan dan implikasi
3	Motif Kedua: Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan pada Rentenir Karena Kebutuhan Yang Dibatasi Waktu (Mendesak)	<p>Setiap individu tentunya memiliki kebutuhan-kebutuhan dalam kesehariannya, mulai dari kebutuhan primer, sekunder, dan tersier. Pada motif kedua ini, motif pedagang melakukan pembiayaan pada rentenir dilatar belakangi oleh kebutuhan yang dibatasi waktu atau mendesak, maksudnya adalah kebutuhan yang bila tidak dipenuhi maka akan fatal akibatnya. Jasa rentenir sering dijadikan pilihan alternatif oleh sebagian besar pedagang pasar Baru Lumajang karena cepatnya pencairan dana pinjaman. Hal ini sejalan dengan penelitian Mattupuan (2017) menyatakan dalam cepatnya jasa pembiayaan informal dalam mengucurkan dana pinjamannya menyebabkan ketertarikan pedagang pada rentenir. Berbeda hal nya dengan lembaga pembiayaan formal lainnya seperti KUR BRI dan pada sekitar pasar yang sangat sulit untuk dijangkau oleh kalangan pedagang kecil. Adapun lembaga keuangan syariah seperti BMT UGT Sidogiri, kurangnya sosialisasi dan penyuluhan yang dilakukan LKS tersebut menyebabkan masyarakat kurang mengetahui mengenai pembiayaan syariah tersebut. Dalam pembiayaannya, rentenir menetapkan bunga yang sangat tinggi dan dalam islam hal itu disebut riba. Riba adalah perbuatan yang dilarang keras oleh syari'at islam, namun sangat disayangkan tidak semua pedagang memahami betul tentang hukum riba itu sendiri. Ketidapahaman akan hukum riba ini menyebabkan pedagang masih saja berinteraksi dengan rentenir. Oleh sebab itu perlunya diadakan sosialisasi terkait hukum larangan riba oleh pihak terkait khususnya lembaga keuangan syari'ah seperti BMT UGT Sidogiri yang berada disekitar pasar Baru Lumajang, agar para pedagang dapat meninggalkan riba dan bisa lebih mendapatkan keberkahan di dalamnya.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Jasa rentenir memberikan respon yang cepat dalam mencairkan dana pinjaman, dalam artian rentenir selalu tanggap dalam merespon calon nasabahnya. Seharusnya hal demikian juga di ikuti oleh lembaga BMT UGT Sidogiri berupa memperkaya program-program pembiayaannya, salah satunya program pinjaman kesehatan bagi pedagang. Pasalnya tidak semua masyarakat melakukan pinjaman hanya untuk modal usaha saja, melainkan bisa berupa kebutuhan yang sangat darurat (sakit). Adanya program tersebut diharapkan masyarakat dapat lebih mudah dan cepat mendapatkan pinjamannya. • Adanya sebagian pedagang memiliki tingkat religiusitas yang rendah. Ketidapahaman pedagang akan hukum riba mengakibatkan pedagang tetap melakukan pinjaman berbunga yang sejatinya di haramkan dalam agama islam. Oleh sebab itu perlu adanya peran pro aktif dari lembaga keuangan syariah seperti BMT UGT Sidogiri atau lembaga agama terkait dalam memberikan sosialisasi dan penyuluhan mengenai hukum riba dan pembiayaan bebas bunga kepada masyarakat atau pedagang.

No	Pola	Pembahasan	Temuan dan implikasi
4.	Motif Ketiga: Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan pada Rentenir Karena Tidak Adanya Pilihan Pembiayaan Lain (Terpaksa)	<p>Dalam memenuhi kebutuhannya jasa pembiayaan rentenir seringkali dijadikan pilihan alternatif bagi masyarakat khususnya pedagang dipasar tradisional Baru Lumajang sebagai tempat untuk mendapatkan uang atau modal secara cepat. Menurut Siboro (2015) dalam transaksi pinjaman, rentenir selalu mempermudah peminjam sehingga peminjam merasa lebih efisien meminjam uang pada rentenir dibandingkan dengan meminjam pada lembaga formal. Akses yang sangat sulit yang diberikan KUR BRI dan LKS BMT UGT Sidogiri membuat pedagang enggan dalam mengajukan pembiayaannya dan lebih memilih pada pembiayaan formal. Adapun penelitian yang dilakukan Wahyudi (2007) yang menyatakan bahwa kebijakan perbankan Indonesia cenderung rumit untuk pedagang berskala kecil. Keengganan perbankan untuk menyalurkan kredit kepada pedagang kecil karena bertujuan untuk mengurangi risiko kredit macet. Hal ini dimanfaatkan oleh jasa rentenir yang selalu memberikan kepercayaannya kepada pedagang yakni dengan memberikan kemudahan-kemudahan yang selalu diberikan. Menurut Bunga (2004) dalam Mattupuan (2017) menyatakan modal sosial berupa kepercayaan, jaringan, maupun nilai dan norma sangat berperan dalam kontrak pinjaman antara pedagang dengan rentenir. Dalam kondisi tidak adanya pilihan pembiayaan lain (terpaksa) biasanya seseorang (pedagang) akan cenderung mencari cara yang instan agar kebutuhannya dapat terpenuhi dengan cepat tanpa memikirkan resiko yang akan diterima. Padahal banyak resiko dalam melakukan pembayaran pada rentenir, yaitu dibebankan bunga yang sangat tinggi. Oleh karena itu hendaknya pedagang memilih sumber pembiayaan sesuai dengan kemampuan dan kebutuhannya.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Jasa rentenir selalu memberikan kepercayaan kepada para calon maupun nasabahnya. Semakin besar kepercayaan yang diberikan jasa rentenir menjadikan ketertarikan sendiri bagi pedagang, sehingga banyak pedagang di pasar Baru Lumajang lebih memilih jasa rentenir sebagai pilihan pembiayaannya dari pada lembaga keuangan lainnya. Seharusnya lembaga-lembaga keuangan syariah seperti BMT UGT Sidogiri juga mulai membangun kepercayaan dikalangan pedagang sebagai langkah untuk menyerap calon nasabah dengan cara meniadakan monitoring kepada calon nasabahnya. Kepercayaan BMT kepada nasabahnya harus berprinsip untuk saling tolong menolong, adapun dari pihak nasabahnya harus memberikan kepercayaan kepada pihak BMT dengan menjaga amanah pinjamannya. Sehingga nantinya diharapkan bisa mengoptimalkan penghimpunan maupun penyaluran dana pada kalangan masyarakat lain yang benar benar membutuhkan pembiayaan.

No	Pola	Pembahasan	Temuan dan implikasi
5.	Motif Keempat: Motif Pedagang Melakukan Pembiayaan pada Rentenir Karena Budaya Meminjam Uang ke Jasa Rentenir	<p>Motif pedagang melakukan pinjaman pada jasa rentenir nyatanya memang telah mengakar dan menjadi budaya dipasar-pasar tradisional, salah satunya adalah yang terdapat pada pasar tradisional Baru Lumajang ini. Kebiasaan pedagang yang selalu bertemu dan tegur sapa dengan rentenir memunculkan modal sosial di dalamnya. Seringnya interaksi yang terjadi mengakibatkan keeratan hubungan antara para pedagang dan rentenir melahirkan jaringan sosial. Jaringan sosial yang telah kuat membuat para pedagang dipasar Baru Lumajang lebih mudah untuk menemukan pembiayaan yang mereka butuhkan. Menurut Hasbullah, (2006) masyarakat yang memiliki jaringan sosial yang erat akan memperkuat perasaan kerjasama bagi para anggotanya serta manfaat-manfaat dalam berpartisipasi. Adapun pelayanan dan hubungan baik yang selalu dijaga memberikan kenyamanan pada pedagang. Hal ini didukung oleh penelitian dari Oktavianingtyas (2015) yang menyatakan <i>bank thitil</i> dipilih karena memberikan kenyamanan dan tidak adanya prosedur yang rumit dalam meminjam modal. Hal tersebut yang menjadikan pedagang tidak berpindah ke lembaga formal. Namun disisi lain kesejahteraan pedagang juga ikut tergadaikan. Pinjaman ke rentenir hanya akan menutup kondisi keuangan sementara tanpa memberikan sedikit nilai keuntungan bagi pedagang. Dalam QS Al-Baqarah ayat 275 dijelaskan orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Kurangnya pemahaman agama yang dimiliki pedagang membuat mereka tetap bertransaksi hutang piutang dengan rentenir.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Jaringan yang dimiliki jasa rentenir sangat luas. Melalui jaringan sosial dapat saling memberikan informasi kepada seseorang yang membutuhkan modal kepada orang yang memiliki modal, begitupun sebaliknya. Tentunya hal ini juga perlu diterapkan oleh lembaga pembiayaan syariah seperti BMT UGT Sidogiri berupa gencar dalam turun lapangan (jemput bola) kepada masyarakat, hal ini agar informasi mengenai pembiayaan syariah yang dimiliki BMT dapat sampai ke telinga masyarakat. Sehingga nantinya dapat mengurangi jumlah masyarakat dalam melakukan pembiayaan pada rentenir. Jasa pembiayaan rentenir selalu memberikan pelayanan dan hubungan baik kepada nasabahnya sehingga membuat pedagang merasa nyaman dalam melakukan pembiayaan pada lembaga pembiayaan informal. Seharusnya hal tersebut juga diikuti oleh BMT UGT Sidogiri berupa memberikan bimbingan pengembangan usaha kepada nasabahnya. Hal ini akan membantu nasabah dalam mengurangi presentase kerugian dalam usahanya.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi alasan pedagang yang lebih sering melakukan aktifitas dalam melakukan pembiayaan kepada lembaga informal seperti rentenir. Setelah melakukan penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan berdasarkan temuan-temuan yang didapatkan oleh peneliti sebagai berikut:

1. Terdapat dua alasan yang saling berkaitan satu sama lain sehingga membuat pedagang di pasar Baru Lumajang melakukan pembiayaan kepada rentenir:
 - a. Faktor internal, yaitu faktor yang berasal dari dalam diri pribadi setiap individu. Hal ini bisa diartikan sebagai kebutuhan-kebutuhan yang dimiliki oleh setiap individu, seperti kebutuhan primer dan sekunder.
 - b. Faktor eksternal, yaitu faktor yang berasal dari luar diri pribadi setiap individu. Hal ini bisa dikatakan karena adanya modal sosial, yaitu berupa kemudahan-kemudahan yang selalu diberikan jasa rentenir dalam melakukan pembiayaan.

Adanya kedua faktor tersebut memberikan kesempatan kepada pedagang untuk melakukan pembiayaan dengan tujuan untuk memenuhi segala kebutuhannya.

2. Administrasi yang fleksibel dan jaminan yang mudah. Dimana administrasi yang fleksibel dan jaminan yang mudah memiliki peran untuk memberikan efisiensi

pembiayaan serta menumbuhkan minat pedagang dalam melakukan pembiayaan. Sehingga hal tersebut membuat pedagang semakin mudah dalam memenuhi kebutuhannya.

3. Selanjutnya respon yang cepat dalam pencairan dana. Jasa pembiayaan rentenir selalu cepat dalam merespon para nasabahnya, dimana hal tersebut menjadi hal yang dibutuhkan bagi setiap nasabah. Dalam hal pembiayaan, cepatnya respon dalam pencairan dana yang diterapkan lembaga pembiayaan formal akan berpeluang menarik diminati para pedagang dalam mengajukan pembiayaan. Adapun hal lainnya adalah pemahaman agama yang kurang yang dimiliki pedagang membuat masyarakat masih tidak paham mengenai pembiayaan syariah.
4. Selain itu ditemukan sikap saling percaya antara jasa pembiayaan rentenir dan para pedagang. Dimana adanya kepercayaan diantara keduanya akan menciptakan hubungan kerjasama yang erat. Dalam hal ini adalah transaksi hutang piutang. Dengan demikian, kepercayaan yang terjalin antara pedagang dan lembaga pembiayaan formal akan memuluskan transaksi hutang piutang. Kepercayaan ini akan memberikan manfaat bagi pedagang maupun rentenir. Bagi pedagang, kepercayaan dapat dijadikan penghapus jaminan. Sedangkan bagi lembaga pembiayaan formal, kepercayaan dapat mengurangi biaya pengawasan serta meminimalisasi resiko kredit macet.
5. Terakhir, jaringan sosial serta hubungan baik yang telah dibangun dan dimiliki oleh lembaga pembiayaan informal memiliki peran penting untuk memudahkan menghubungkan antara pemilik modal dan yang membutuhkan modal. Adapun pelayanan dan hubungan yang baik akan membuat pedagang merasa nyaman dalam melakukan pembiayaannya.

Sehingga diharapkan dari adanya modal sosial yang diterapkan oleh lembaga pembiayaan informal seperti rentenir, dapat dijadikan bahan evaluasi bagi lembaga pembiayaan formal khususnya lembaga pembiayaan syariah BMT untuk membangun modal sosial dikalangan masyarakat. Sehingga dari adanya modal sosial tersebut dapat dimanfaatkan untuk mengoptimalkan aktifitas penghimpunan (nasabah) maupun penyaluran dana (pembiayaan) kepada masyarakat atau pedagang, sehingga dapat mereduksi perkembangan lembaga pembiayaan informal dan ketimpangan ekonomi di Kabupaten Lumajang.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, ada beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pihak-pihak terkait, seperti para pedagang khususnya pedagang pada kawasan pasar Baru Kabupaten Lumajang, lembaga-lembaga keuangan syariah, maupun bagi Pemerintahan Kabupaten Lumajang. Berikut merupakan saran dari peneliti:

1. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dari hasil penelitian ini, diharapkan dapat dijadikan rujukan untuk penelitian lanjutan. Hal ini untuk memberikan pemahaman dalam masyarakat muslim akan pentingnya menggunakan jasa layanan keuangan formal syariah.

2. Bagi para pedagang

- a. Dalam mendapatkan modalnya, lebih baik meminjam ke saudara, kerabat dekat, ataupun bisa juga meminjam ke sesama pedagang yang

memiliki kelebihan modal. Ketiadaan penetapan bunga pinjaman akan menjadikan pedagang lebih cepat untuk mengembangkan usahanya.

- b. Mengevaluasi dan memikirkan kembali terkait saat akan melakukan pembiayaan pada rentenir, pasalnya bunga yang di bebaskan akan memberatkan pihak pedagang itu sendiri.
3. Bagi Lembaga keuangan syariah BMT UGT Sidogiri
 - a. Gencar melakukan penyuluhan dan sosialisasi secara intensif terkait produk pembiayaan-pembiayaan yang akan diberikan lembaga BMT kepada para pedagang, pasalnya banyak pedagang yang masih awam dan belum mengerti informasi terhadap lembaga keuangan syariah. Dengan demikian diharapkan informasi mengenai keberadaan pembiayaan syariah dapat didengat ditelinga masyarakat.
 - b. Membuat program pembiayaan khusus untuk pedagang kecil dengan memberikan persyaratan pembiayaan yang dapat dijangkau oleh masyarakat kecil.
4. Bagi Pemerintahan Kabupaten Lumajang
 - a. Menjalin kerjasama dengan lembaga pembiayaan formal syariah dengan memberikan modal bebas bunga dan denda kepada pedagang-pedagang kecil, hal ini akan menjadi stimulus bagi para pedagang agar usaha dagangannya berkembang.
 - b. Menjalin kerjasama dengan lembaga keagamaan untuk gencar mengadakan sosialisasi dan penyuluhan terkait nilai nilai muamalah secara islam. Hal ini dimaksudkan untuk menjaga masyarakat dari perbuatan riba yang secara jelas dilarang dalam Islam. Sehingga akhirnya dapat mewujudkan masyarakat Lumajang yang religius

Sehingga sangat diharapkan ketika saran tersebut telah dapat direalisasikan, ketergantungan pedagang dipasar Baru Kabupaten Lumajang dapat berkurang, sehingga pedagang bisa lebih fokus mengembangkan usahanya dan secara tidak langsung akan meningkatkan perekonomian.



DAFTAR PUSTAKA

- Abu Sura'i, 1993. Bunga Bank dalam Islam. Surabaya: Al-Ikhlas
- Al Baraq, Abdul. 2010. Bukan Dosa Ternyata Dosa. Yogyakarta : Pustaka Grhatama.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 1999. Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum. Jakarta: Tazkia Institute.
- Athoilah Muhammad. 2014. Zakat untuk Kesejahteraan Bangsa. Media Syariah Vol XVI No 1
- Azhar, Ahmad Fuad. 2016. Analisis Pengaruh Kepercayaan, Jaminan Rasa Aman, dan Aksesibilitas Terhadap Minat Menabung Nasabah Bank BRI di Yogyakarta.
- Azim, Abdul Aziz Muhammad. 2010. Fiqh Muamalat. Jakarta: Amzah.
- Badan Pusat Statistik. 2017. Jumlah Sektor Penyerapan Tenaga Kerja. Lumajang: BPS.
- Boediono. 1988. *Ekonomi Moneter*. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta.
- Damsar. 1997. Sosiologi Ekonomi. PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Darwanto. 2012. Peran Entrepreneurship Dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Dan Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat. Semarang: Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Diseminasi Riset Terapan Bidang Manajemen & Bisnis Tingkat Nasional Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik
- Dinas Perdagangan. 2017. Retribusi Pasar Kabupaten Lumajang Tahun 2013-2017. Lumajang
- Dwiastuti, Rini, Agustina Shinta, Riyanti Isaskar. 2012. Ilmu perilaku konsumen. Malang:UB Press
- Firmansyah dan Rizal, Halim, "Strategi Revitalisasi Pasar Tradisional", dalam Chatib Basri, dkk. 2012, Rumah Ekonomi Rumah Budaya: Membaca Kebijakan Perdagangan Indonesia, Gramedia Pusaka Utama, Jakarta, hlm. 113.
- Frans, N. Royan, 2004. Cluster Strategy. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Grootaert, C. 2002. Quantitative Analysis of Social Capital Data. Understanding and Measuring Social Capital: A Multidisciplinary Tool for Practitioners edited by C. Grootaert and T.v. Bastelaer. The World Bank. Washington D.C. USA. p 41-84.

- Hamka, Aldrin Ali dan Danarti, Tyas. 2010. Hubungan Sosial Antara Rentenir Dan Nasabah (Suatu Studi Tentang Rentenir Di Kota Pekanbaru). Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Brawijaya
- Hasbullah, J. 2006. Social Capital : Menuju Keunggulan Budaya Manusia Indonesia. MR-United Press Jakarta. Jakarta.
- Hidayat, Erwin. Westi Riani dan Dewi Rahmi. 2017. Preferensi Pedagang Pasar Tradisional Terhadap Jasa Pembiayaan BMT Syariah dan Rentenir (Studi Kasus Pedagang Pasar Kiaracondong) Universitas Islam Bandung.
- Ifani, Damayanti. 2011 Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tinggi Rendahnya Pendapatan Pedagang Kaki Lima, (Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2011).
- Indrawati, Toti dan Yovita, Indri. 2014. Analisis Sumber Modal Pedagang Pasar Tradisional Di Kota Pekanbaru. Jurnal Ekonomi Volume 22, No. 1
- Iyer, Patricia W & Nancy H Camp. (2005). Dokumentasi Keperawatan. Jakarta : EGC
- Kartika, R., & Wardani, S. 2015. Draf Akta Transaksi Simpan Pinjam Antara Pedagang Sayur Dengan Bank Thitil Di Pasar Wage Purwokerto.
- Kartono DT. 2004. Pasar Modal Tradisional (Analisis Sosiologi Ekonomi terhadap Rentenir) [jurnal]. Surakarta (ID): Universitas Sebelas Maret
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2016. Data UMKM Indonesia Tahun 2009-2013. Jakarta Pusat: Kemenkop UKM.
- Kusmayadi, Tatang. 2010. Pengaruh Relationship Quality terhadap Loyalitas Nasabah Tabungan.
- Laksana, Nyoni. 2012. Pengaruh Persepsi Harga, Kualitas Pelayanan dan Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Pengambilan Kredit Berjangka Pada Bank Jateng Cabang Semarang.
- Lau, G.T and S.H Lee 1999. "Customer Trust in Brand Loyalty", Journal of Market Focused management. No. 4, p.341-370
- Lupiyoadi, Rambat. 2006. Manajemen Pemasaran Jasa. Jakarta. Salemba Empat.
- Mahadi. 2013. Peranan rentenir dalam permodalan pedagang pasar sandang pangan selatpanjang menurut hukum islam. Skripsi. Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum. Universitas Islam Negeri Syarif Kasim Riau
- Mattupua, Andi. 2017. Peran Modal Sosial Pada Kontrak Pinjaman Antara Pedagang Dengan Rentenir. Universitas Muhammadiyah Makasar.
- Muhammad. 2002. Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, (Yogyakarta: UPP. AMN YKPN, 2002), h. 17

- Nafik, Muhammad. 2009. Benarkah Bunga Haram?. Surabaya: Amanah Pustaka
- Narko. 2007. Sistem Akuntansi. Edisi 5. Yayasan Pustaka Nusantara. Yogyakarta.
- Navis, Mar'atus Syawalia. 2015. Preferensi Pedagang Pasar Tradisional Terhadap Sumber Permodalan (Studi Pada Pedagang Pasar Merjosari, Kecamatan Lowokwaru – Kota Malang). Jurnal Ekonomi dan Bisnis
- Nazir Moh. 1998. Metode Penelitian. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Neti, Budiwati, 2009. Manajemen Keuangan dan Permodalan Koperasi.
- Nopirin. 1986. *Ekonomi Moneter I*. Jakarta : Karunika.
- Nugroho, H. 2001. Uang, Rentenir, dan Hutang Piutang di Jawa. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Nur, M.Rianto Al Arif. 2012. Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah, ,Bandung:Alfabeta:2012.h.42
- Nurmalita, Annisa Fadzri. 2017. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Pedagang Muslim Melakukan Kredit pada Rentenir. Skripsi. Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga
- Oktavianingtyas, Kharina Widya, 2015. Preferensi Pedagang Tradisional Terhadap Sumber Pembiayaan Usaha. Jurnal Ekonomi dan Bisnis.
- P3EI. 2015. Ekonomi Islam. Jakarta. Rajawali Pers
- Pahlevi, R. 2014. Pengaruh Kepuasan, Kepercayaan dan Harga terhadap Loyalitas Konsumen pada Green Product. Skripsi. FEB Universitas Bengkulu.
- Paramitha, Rany Auliya. 2010. Analisis Faktor Kepercayaan dan Implikasinya Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Produk Speedy. Tesis. Semarang. Universitas Diponegoro.
- Pindyck, R. S. dan Rubinfeld, D. L. 2012. Microeconomy. (Mikroekonomi, alih bahasa: Devri Barnadi Putera). Edisi Kedelapan. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Purnomo, Andri. 2016. Pengaruh Kepercayaan dan Citra Perusahaan Terhadap Kepuasan Pelanggan Jasa Pembiayaan Kredit Motor Pada PT Indomobil Finance Padang Serta Dampaknya Pada Loyalitas Pelanggan.
- Purwadarminto. 1996. Kamus Umum Bahasa Indonesia. Jakarta: Balai Pustaka.
- Purwanti, Endang. 2012. Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan UMKM Di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga, Among Makarti, Vol.5 No.9.

- Rahardja, Prathama dan Mandala Manurung. 2008. Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikroekonomi dan Makroekonomi) Edisi ketiga. Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Ridwan, Ardi Surya Satria dan Atahu, Apriani Dorkas Rambu. 2006. *Relationship Leanding* di Pasar Kutoarjo: Menguak Eksistensi Rentenir. Jurnal Ekonomi Vol 02 No 02
- Rinda Asytuti, Isu-Isu Kontemporer Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Indonesia, (Pekalongan : CV Duta Media Utama, 2015), hlm.135.
- Rouf, M. A. 2011. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Membayar Zakat Di Rumah Zakat Cabang Semarang. Skripsi, Semarang: UIN Walisongo Semarang
- Rozalinda. 2013. Peran Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) Taqwa Muhammadiyah Dalam Membebaskan Masyarakat Dari Rentenir Di Kota Padang. Padang : Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan Vol. 7, No. 2
- Saiman, Leonardus. 2009. *Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sanusi, Anwar. 2011. *Metodologi Penelitian Bisnis* : Disertai Contoh Proposal Penelitian Bidang Ilmu Ekonomi dan Manajemen. Jakarta : Salemba Empat.
- Sawitri, Retno, 1995, Aksesibilitas Kredit Pedesaan: Studi Kasus Pada Rumah Tangga Pedesaan di Desa Kauman Kidul dan Desa Bugel Kec.Sidoarjo, Kodya Salatiga,Skripsi, Fakultas Ekonomi Satya Wacana Salatiga.
- Sinaga Pariaman. 2004. Pasar Modern VS Pasar Tradisional. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.
- Soebekti. 1986. Jaminan-Jaminan Untuk Pemberian Kredit Menurut Hukum Indonesia. Alumni. Bandung
- Sudaryanto. 2011. *The Need for ICT-Education for Manager or Agribusinessman to Increasing Farm Income : Study of Factor Influences on Computer Adoption in East Java Farm Agribusiness*. International Journal of Education and Development, JEDICT, Vol 7 No 1 halm. 56-67.
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: ALFABETA.
- Sukimo, Sadono, 2004. Pengantar Teori Mikro Ekonomi. Jakarta. OT Raja Grafindo
- Tjiptono, Fandy. 2004. Manajemen Jasa. Yogyakarta
- Toti Indrawati dan Indri Yovita, 2014. Analisis Sumber Modal Pedagang Pasar Tradisional Di Kota Pekanbaru. Jurnal Ekonomi Vol. 22, No.1
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM.

Wahyudi, Hendra, dan Sismudjito. 2007. Strategi Adaptasi Sosial Ekonomi Keluarga Miskin Pasca Kenaikan Harga Bahan Bakar Minyak. Skripsi. Medan: Universitas Sumatera Utara.

Waluyo, Dwi Eko. 2002. Teori Ekonomi Makro. Malang

Wijaya, Faried dan Soetatwo Hadiwigeno. 1991. Lembaga-lembaga Keuangan dan Bank: Perkembangan, Teori dan Kebijakan . Yogyakarta : BPFE

Wijaya, Tony. 2013. *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta : Graha Ilmu.

Winarni, I. 2011. Keterkaitan Antara Modal Sosial dengan Produktivitas pad Sentra Bawang Merah di Kecamatan Pangelangan Kabupaten Bandung. Universitas Indonesia Selemba.

World Bank. 2014. Financial Inclusion. Global Financial Development Report. Washington D.C

www.attaubah-institute.com diakses pada tanggal 11 November 2018

Yukhe, Putu Diah dan Meydianawathi, Luh Gede. 2013. Keputusan Pedagang Dalam Penggunaan Jasa Pelepas Uang. Universita Udaya.

Yustika, Ahmad Erani. 2013. Ekonomi Kelembagaan: Paradigma, Teori dan Kebijakan. Jakarta: Erlangga



LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumentasi bentuk Fisik Pasar Baru Lumajang



Lampiran 2. Dokumentasi wawancara dengan Ibu Siti dan Ibu Julaiha



Lampiran 3. Dokumentasi wawancara dengan Ibu Latifa dan Mbak Nanik



Lampiran 4. Dokumentasi Ibu Sunik dan Mas Dani



Lampiran 5. Dokumentasi wawancara Mbah Maimunah dan Ibu Nurul

